

大学素质教育通识课系列教材

口才训练 十五讲

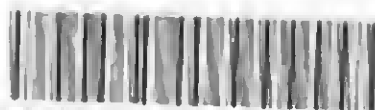
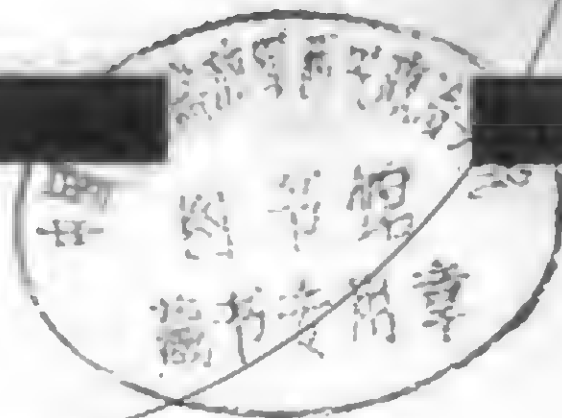
孙海燕 编著

北京大学出版社

大学素质教育通识课系列教材

口才训练 十五讲

孙海燕 编著



西安政院201 2 3137260 2

北京大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

口才训练十五讲/孙海燕编著. —北京:北京大学出版社,
2003.9

(大学素质教育通识课系列教材)

ISBN 7-301-06546-9

I. 口… II. 孙… III. 口才学-高等学校-教材 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 083449 号

书 名: 口才训练十五讲

著作责任者: 孙海燕 编著

责任编辑: 古 松

标准书号: ISBN 7-301-06546-9/G·0893

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区中关村北京大学校内 100871

网 址: <http://cbs.pku.edu.cn> 电子信箱: zpup@pup.pku.edu.cn

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752025

挂 版 者: 北京军峰公司

印 刷 者: 北京飞达印刷有限责任公司

经 销 者: 新华书店

890mm×1240mm A5 开本 15.875 印张 430 千字

2003 年 9 月第 1 版 2003 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 28.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,翻版必究

《大学素质教育通识课系列教材》

编审委员会

编审委员会主任

许智宏(北京大学校长 中国科学院院士 生物学家)

委员

许智宏(北京大学校长 中国科学院院士 生物学家)

刘中树(吉林大学校长 教育部中文学科教学指导委员会
主任 教授 文学理论家)

张岂之(清华大学教授 历史学家 原西北大学校长)

董 健(南京大学文学院院长 教授 戏剧学家 原南京
大学副校长)

李文海(中国人民大学教授 历史学家 教育部历史学科
教学指导委员会主任 原中国人民大学校长)

章培恒(复旦大学古籍研究所所长 教授 文学史家)

叶 朗(北京大学艺术系主任 教授 美学家 教育部哲
学学科教学指导委员会主任)

徐葆耕(清华大学中文系主任 教授 作家)

赵敦华(北京大学哲学系主任 教授 哲学家)

温儒敏(北京大学中文系主任 教授 文学史家 中国现
代文学学会副会长 原北京大学出版社总编辑)

执行主编

温儒敏

《大学素质教育通识课系列教材》 总序

本系列教材编审委员会

《大学素质教育通识课系列教材》是由北京大学发起,全国16所重点大学和一些科研单位协作编写的一套大型教材。全套计划出版100种,涵盖文、史、哲、艺术、社会科学、自然科学等各个主要学科领域,第一批42种在2003年内出版。北京大学校长许智宏院士出任这套教材的编审委员会主任,北大中文系主任温儒敏教授任执行主编,来自全国的五十多位各学科领域的权威学者主持各专题教材的撰写。目前为止,这是国内通识类大学教材中学科覆盖面最广、规模最大、编撰者阵容最强的一套教材。

本系列教材有明确的定位,那就是适应新世纪的大学生所要求的“通识”。这是为配合高校推进素质教育和学分制改革而设计的,是大学本科的教科书;同时又是高品位的学科普及读物,能够满足社会上各类读者获取知识与提高素养的需求。

素质教育正成为当今大学教育的趋势。为培养学生健全的人格,拓展与完善学生的知识结构,造就更多有创新潜能的复合型人才,目前全国许多大学都在调整课程,推行学分制改革,改变本科教学以往比较单纯的专业培养模式。多数大学的本科教学计划中,都已经规定和设计了“通识课”(有的学校称之为“全校性通选课”或“公选课”)的内容与学分比例,要求学生在完成本专业课程之外,选修一定比例的外专业的课程,包括供全校选修的“通识课”。如清华、北大规定所有的理工科学生必须选修

一定学分的外专业课程和属于通识修养范围的公共课程,其中又规定,人文艺术类课程和社会科学类课程必须占有相当的比例;同样,文科的学生也必须选修一定学分比例的理科课程。在北京大学,每学年开设的面向全校的“通识课”就有七八十门,几乎涉及文理科所有主要的领域。但是,从调查的情况看,许多学校虽然在努力建设通识课,也还存在一些困难和问题:主要是缺少统一的规划,到底应该有哪些基本的通识课,缺少通盘的考虑;课程不正规,没有相对的稳定性,往往因人设课,或者以一般性的讲座代替上课;课量不足,学生缺少选择的空间;更普遍的问题是,很少有真正适合通识教育的教材,有的只好用专业教材替代,影响了教学的效果。一般说来,综合性大学这方面的情况稍好,其他普通的大学,特别是理、工、医、农类学校因为相对缺少这方面的教学资源,加上没有可供选择的教材,开设通识课的困难就更大。

这些年来,各地也陆续出版过一些面向素质教育的教材,但无论质量还是数量,都还远远不能满足需要。到底应当如何建设好通识课,使之真正能纳入正常的教学系统,并达到较好的教学效果?是许多学校的师生普遍关心的问题。从2000年开始,由北大中文系主任温儒敏教授发起,联合了本校和一些兄弟院校的老师,经过广泛的调查,并征求许多院校“通识课”主讲教师的意见,提出要策划一套“大学素质教育通识课系列教材”。这项建议得到北京大学校长许智宏院士的支持,并由他牵头,组成了一个在学术界和教育界都非常有影响力的教材编审委员会,实际上也就是有效地联合了全国许多重点大学,协力同心来做成这套大型的系列教材。北京大学出版社历来以出版高质量的大学教科书闻名,由北大出版社承担这样一套多学科的大型系列教材的出版任务,也顺理成章。编写出版这套教材的目标是明确的,那就是:

充分整合和利用全国各相关学科的教学资源,通过系列教材的编写、出版和推广,将素质教育的理念贯彻到通识课知识体

系和教学方式中,使这一类课程的学科搭配结构更合理,更正规,更具有系统性和开放性,从而也更方便全国各大学设计和安排这一类课程。

2001年底,这套通识课系列教材的第一批课题确定,共42种。选题的确定,主要是考虑大学生素质教育和知识结构的需要,也参考了一些重点大学的相关课程安排。课题的酝酿和作者的聘请反复征求过各学科专家以及教育部各学科教学指导委员会的意见,并直接得到许多大学和科研机构的支持。第一批选题的作者当中,有一部分就是由各大学推荐的,他们已经在所属学校成功地开设过相关的通识课程。令人感动的是,虽然受聘的作者大都是各学科领域的顶尖学者,不少还是学科带头人,科研与教学工作本来就很忙,但多数作者还是非常乐于接受聘请,宁可先放下其他工作,也要挤时间保证这套书的完成。学者们如此关心和积极参与素质教育之大业,应当对他们表示崇高的敬意。

这套系列教材的内容和形式都充分考虑到通识课教学的特点。我们注意到通识课既然是一种课程,就不能等同于一般的讲座,要有一定的知识系统,有相对独立的学科范围和专业性,但又不能讲成专业课,也不能只是将专业课压缩或简化。重要的是能适合本专业之外的一般大学生,深入浅出地传授相关学科的知识,扩展学术的胸襟和眼光,进而增益学生的人格素养。编写这类教材要能入乎其内,出乎其外,把学问真正做活了,其难度不下于写专著。因此对这套教材作者的要求很高。所幸我们所邀请的大都是那些真正有学术建树,有良好的教学经验,又能将学问深入浅出地传达的重量级学者,是“大家”讲“通识”,质量是有保证的。本系列教材策划的意图就是要精选名校名牌课程,实现各大学教学资源共享,让更多的学子能够通过这套教材,亲炙名家名师课堂。希望能从各大学继续物色那些受学生欢迎、已经比较成型的通识课教材(或讲稿),加盟本教材系列。

下面,再就本教材的特色与使用,做几点说明:

这套系列教材的每一本都是根据通识课的课时和授课对象的特点,设计为15讲,正好讲一个学期,大约也就是15次,每周一次2课时。

本系列教材主要是供全校性选修课使用的,拟想读者就是一般大学本科的学生,充分考虑到“通识”的特点,不是简单的专业课的缩写版,但又区别于坊间一般的流行科普读物。

本系列教材符合教学的基本要求,讲求知识的相对稳定性,有一定的系统,重点突出,内容和章节明晰,深入浅出,又能适当接触学科前沿,引发不同专业学生的跨学科思考和学习的兴趣。

本系列教材大都有意采用“学术讲座”的风格,适当保留讲课的口气和生动的文风,有“讲”的现场感,比较亲切、有趣,有可读性,更适合通识教学,同时也更能吸引社会上的一般读者。

为便于教学,教材的每一讲要求设计有思考题、知识点和适合非本专业扩展阅读的基本参考书目。

建议各大学开设通识课时,指定学生选用和阅读本系列教材中相关的教材,教员上课可以参照采用本教材的框架和基本内容,再加补充发挥;或者预先指定学生阅读本教材与相关的材料,上课时组织学生专题讨论;也可以把本教材作为参考教材。

本系列教材的出版也许只是提供探讨通识课教学的一个平台。若条件容许,本教材编审委员会和北大出版社可以围绕教材使用和教学方法的研讨,组织相应的教学培训研讨班。

本系列教材每一本的书名一律冠以“十五讲”,有意形成一种系列出版物鲜明的特色,一种图书品牌。

当然,我们更希望这套教材的出版能有效地促进全国各大学的素质教育和通识课的建设,从而联合更多的学界同仁,一起来努力营造一项宏大的文化教育工程。

前 言

口才是一个人智慧的反映,它是影响一个人事业成功、人际和睦、生活幸福、精神愉快的重要素质,也是一个人随身携带永不过时的基本能力。

口才是一种心理技能。口才活动离不开知觉、观察、记忆、思维、想像等心理活动的基本形式。气质、性格、能力等个性心理特征又决定着认识能力和表达能力的高低和口语表达的风格。个性的倾向性,如:兴趣、需要、动机、理想、信念、价值观等制约着口才活动的方向和社会价值。而情感、意志、自我意识等则对口才活动起着重要的支配、调节和控制作用。

口才是思维的花朵。口语表达是人们运用有声语言和态势语言对一个人思维活动的扫描和表达。也就是说,口语是思维的物质外化,人们常说想得透才能说得好,“思想只能用思想本身来修饰和加强”。因此,注意学习一些有关心理学的知识,加强思维训练对提高口语表达能力至关重要。

说话同写文章一样,需要丰富的语言材料,需要遵从与写作大体相同的语法规律,有着基本相同的表达方式、结构方式、表现技法和训练规律。同时,许多重要的口语语体例如演讲、论辩、报告、讲话等又都依靠写作为其提供提纲和稿本。特别是演讲艺术语体非常接近书面语,或本身就是口头书卷语。因此,口语表达应该多吸取一些写作的经验。

一个人说话水平高低很重要的一点就是看是否合“体”。不同的场合,不同的角色关系,以及不同的言语特点,就形成了口语表达的不同的语体。如在亲朋好友之间交谈,讲话可以随便

一点,和亲友聊天,语言也可以省略一些,可使用一些俚语、俗语。在一般正式交际场合,如进行工作交谈、业务洽谈、寒暄交谈,通常使用标准的普通话。在特别隆重的场合,如在大会作报告或演讲,使用的口语就比较接近书面语。电视广播播音有演播口语体,朗诵、影视、话剧等口语形式有文艺口语体。如果平时和朋友说话你拖着一口朗诵腔,就会让人觉得很别扭,到什么山唱什么歌,见什么人说什么话,就是讲的说话既要合体、又要得体。

口才训练是一种综合能力的训练。既训练表达能力,也训练心理素质;既要有有声语言的练习,也要有态势语言的练习;既要进行运思训练,也要进行控场训练;既要练听,也要练看;既要有充任角色的语境训练,也要有演讲、交谈、论辩等不同形式的语体训练。

心理学研究表明成功地掌握某种技能,必须按照技能形成的有效方法去练习。作为心智活动的技能口才也是这样,首先要有明确的目的。明确的目的,能够增强练习的自觉性,使练习置于意识的控制之下,提高练习的效果。第二,练习方法要正确。掌握正确的练习方法能及时发现错误并及早纠正。第三,要了解练习的结果。哪些是正确的,予以保持,哪些是错误的,每次练习之后,应该及时反馈。第四,练习时间要适当的分配。既有集中的强化练习,也要适当的分散练习,这样练习效果会更好。

口语表达能力的提高,既依赖于练习者的主观努力,也需要一定的客观条件。从主观上说,练习者应树立成功的信心,经常练口,注重表达,不放过任何一次练习的机会,不仅在口才训练课上练习,也要利用其他课上的机会练习,不仅在课上练,也要在课下练。从客观上说,要创造良好的语言环境,遵循口才训练的程序,提供适宜口语训练的场合。但无论从哪个意义上说,提高口语表达能力的最根本途径都是“多练”。只要我们认为口才训练的目的对我们足够重要,就一定会坚持不懈的努力。

人是社会的人,社会中的每个人时时都生活在一种这样或那样的语言环境之中,并且深受那种充当社会表达工具的特定语言的支配。“语言是社会现实的向导,它强烈地制约着我们对各种社会问题和社会变化的一切思索。现实社会在很大程度上是自觉不自觉地建立在人类社团的语言习惯之上。”在一个特定的语言和文化传统中成长起来的人看世界,跟一个在其他传统影响下成长起来的人看世界的方法是不同的。一个民族的文化和一个国家的历史就体现在一个国家的语言之中。语言将一个民族过去的、现在的和将来的一代一代人连接成一个伟大的、有生命力的历史整体。可以这样认为,人民的语言作为一种最有生气、最丰富、最牢固的纽带,只要活在人民的话语之中,这个民族就是永生的。

心口一致,知行统一是中国优秀传统文化中最宝贵的遗产,中国历史上无数杰出的人物,坚持并倡导言行一致、知行统一。他们从来就不把知识停留在理性认识的层面上,也从来不把理想停留在口头上,而是在内心升华的基础上,付诸于具体的实践,并在实践中弘扬真理。实践是实现理想之舟。人生就是一代人活生生的具体的创造实践。中国社会的进步就是依靠那些不惜牺牲自己的一切,而拼命探寻、实践真理的人们一代一代努力才完成的。后人不能“复印”前人的人生,也不应否认前人的社会进步是这样,科学攀登同样如此。创造一个有利于身心健康,有利于社会进步的积极、文明、向上的语言环境是口才训练的根本目的。

口才训练是以练为主的教学活动,训练者是活动的主体。在多年的教学中,我们注意了以学生为主体,少讲多练并鼓励他们互教互学,同时我们还请一些基础较好、进步较快的学生充任学生教员,参与课内外的口才训练工作,在工作中他们都发挥了很好的作用。他们中的一些人也参加到教材编写中来,他们是刘晓宇、刘国乾、何珊、谢文华、陈大力、傅毅、刘志谔、何京、李懋坤、王巧、孙洋、王莉、陈遥等,本书既包括了他们的思想、观点、

智慧,也包括了他们对资料的选择。

本书在写作过程中,参考和引用了大量有关资料,有些资料则直接以“资料库”的形式呈现,在此向本书所用参考资料的作者表示谢意。并将本书所参考的资料详细列入“参考书目”之中(有些参考资料只列出了总的名称,如《演讲与口才》杂志),若有疏漏望多加谅解。

口才训练是人生的一门学问,虽说已有数千年的实践,但仍不能说对其已认识得十分深刻。我们在本书中力求有所承继,又有所创造,但限于学力,仍觉言不尽意。有不妥之处,还祈望专家、读者多加指正。

愿口才这朵美丽的思维之花,开放在众多的中华儿女的谈吐之中。愿人人都拥有一个响亮、灿烂、美好的人生。

【资料库】

1. 中国古代与近代的口才观与口才训练

孔子是我国春秋时期著名的思想家、教育家。他开设学校,立教讲学,传授古代文化。他的教学分成四个科目(相当于现在的四个系),即德行、政事、文学和言语。孔子在对弟子实施教育的过程中,特别注重口才训练。孔子讲课都是用“雅言”,雅言就是当时比较标准、比较规范的普通话。孔子强调演讲要有文采,说话要讲求技巧。他说“情欲信,辞欲巧”。这样才能说服打动对方。孔子还强调语言诗化,并谆谆告诫他的儿子孔鲤说:“不学《诗》,无以言。”

孔子非常讲究说话艺术。他说:“言之无文,行而不远”;“质胜文则野,文胜质则史。文质彬彬,然后君子”;“一言可以兴邦,一言可以丧邦”。他认为修辞是进德、修业、治国的大事。在孔子的三千弟子、七十二贤人中,口才最拔尖的要数宰我和子贡。子贡就说过这样的话,“出言陈辞,身之得失,国之安危也。故辞不可不修,说不可不善”。在孔子的影响下,儒家学派都非常重视口才。先秦诸子百家的口才活动在春秋战国时期形成了中国古代演讲论辩的第一个高潮。

自秦王朝建立以后,中国经历了秦汉的“焚书坑儒”、“罢黜百家”,唐宋的“文章取士”、“重文轻言”,明清的“文字狱”、“祸从口出”,春秋战国时

期喧赫的演讲论辩活动几乎销声匿迹,百家再也“鸣”不起来了。这种重文轻说的状况一直延续到“五四”前后。

由于帝国主义的人侵,中国变成了半封建半殖民地社会,自19世纪末“维新变法”失败,民众开始觉醒以来,人们又拿起了演讲论辩这个武器向旧世界宣战。先后出现了康有为、梁启超、严复、谭嗣同、孙中山、秋瑾、章太炎、陈天华等卓越的思想家和宣传鼓动家。古代的演讲活动在这里焕发了青春。

中国近代的演说活动虽然很活跃,但培训机构却很少,要说有组织有纲领的专门的口才训练,当数秋瑾的演说练习会。秋瑾是近代杰出的女革命家,她不但有从事军事、政治斗争的卓绝的组织才能,还有激动千千万万读者,包括诗、词、歌、赋、小说、政论文、杂文等出类拔萃的著作的文才,更有词锋犀利、高谈雄辩、语惊四座的口才。

1904年的夏天,秋瑾自费到日本留学。当时在留学生中正在酝酿组织演讲练习会,由于她擅长演讲,又有组织能力,特别是具有舌辩之才,所以众人公议,推选她担任了该会的会长。她积极整理会务,加强管理,并组织制定了演讲会的章程,确定了固定活动场所,固定的活动时间,固定的办公经费等。在她的主持下,演说练习会发展很快,并出现了新气象。

演说练习会很重视演说的实践活动。《简章》第一条就规定:“本会的目的注重‘练习’二字,其性质与别的演说组织不同。”由于留学生来自全国各地,所操方言土语,难以交流思想。所以演讲会规定“凡演说皆用普通语”。“赴会馆,听讲演”(鲁迅语),是留学生的一件大事。由于该会会员历次演说稿都收在该会刊物《白话》中,所以,我们现在还可以看到他们当时演讲的大致内容。

2. 古希腊、古罗马的口才艺术

在西方,古希腊、古罗马是西方口才发展的黄金时代。在西方历史上,雅典是一个古老的、政治上较开明的奴隶制城邦国家。当时的元老院是贵族民主政治的体现和化身,各种施政纲领的提出,都在激烈的论辩中得出结果,各种政见的斗争都在唇枪舌剑中进行。为了政治活动的需要,他们必须具备高超的口语表达能力,当时,很少有哪一位政治家不擅长演讲,也很少有哪一位演说家不热心政治的。不仅元老院的代表,外交家和军事统帅们也利用演讲、论辩达到其活动目的。广大的自由民在政治上也有一定的发言权,如讨论国家大事,参与法律诉讼、决定官员的任职、罢免等。他们也运用口才来陈述自己的政治主张,保护自己的合法利益。

因此,演讲论辩是一种风靡一时的社会活动,甚至谁在这些活动中大显身手,谁就会成为人们敬慕的英雄。广大群众把“倾听”作为生活的享受之一。那时演说家比文学家占有更光辉的地位,雄辩术尤其成为一切高尚生活不可缺少的因素和装饰品。有的人不惜出重金向演讲训练有方者求教。

为了促成和维持这种民主的政治与学术空气,就需要大力培养积极参与政治斗争和社会活动的能言善辩的政治家和社会活动家,古希腊、古罗马的口才训练主要目标是培养具有卓越演讲才能的演说家。雄辩术的学习在雅典教育活动中占据着十分重要的地位。

为雅典演说家训练做出突出贡献的是一批“智者派”。智者派周游列国,博学多识,在游学途中,每到一处,他们就招徒授学。智者派主要传授雄辩术,这是一种论战的技艺,它教人们怎样就某一问题发表见解,如何在公开场合举行政治性的辩论,说服对方以博得声誉。他们主要的教授方法是注重练习和讨论,并往往现身说法。演讲需要充实的内容,伶俐的口齿,敏捷的反应和生动的实例,因此,智者们在教授雄辩术的时候,不仅讲授如何控制声调、形态、表情等表现形式,怎样运用神话、隐喻、典故等修辞手法,而且还系统地教学生有关自然、社会、政治、哲学、历史等方面的知识,他们大多知识渊博,观点新颖,演讲生动,吸引了不少学生,在当时雅典的青年人中享有极高的声望。

随着他们的影响和声势与日俱增,这种教无定所的短期讲学逐渐发展到永久性的教学制度。公元前390年,苏格拉底在雅典创立的修辞学校,就是第一个专门培养演说家的教育机构。这所学校吸引了大批慕名而来的青年,他们中有许多人来自海外异邦。修辞学校规定的修业年限为4年,教育内容广泛,除雄辩术之外,还开设有:文学、历史、地理、天文、几何等课程。这所学校对后来的演说家教育影响很大。

昆体良(公元35—95)是古罗马第一位修辞学教授。他从小随父亲到罗马求学,这期间对演说产生了浓厚的兴趣,30岁的时候当过律师,并以自己超人的辩才获得了巨大成功。后来在罗马开设了一个专门训练演说家的修辞学校,在这里度过了他一生中长达20余年的教学生涯。他把前人的“演讲术”发展为系统的演讲学理论,成为演讲学的真正的创始人。代表作有《演说家的教育》、《演说术原理》、《论辩术原理》,在《演说家的教育》一书中,昆体良从道德水准、语言能力、知识程度、思维技巧及体态风韵等方面对演说家提出了要求,他认为一个合格的演说家首先必须是“好

人”，也是忠君爱国的政治人才，演说家不仅需要判断是非，而且要言行一致，表里如一。其次要有一定的语言能力，除吐字清楚合乎语法外，发音还要柔和，富有节奏感。第三要擅长对事物进行抽象概括，推理要合乎逻辑，善于寻找差别，解释疑难。第四要掌握广博的知识，为演说提供充分的证据和材料，最后还要练就健美的体魄，使演说时举止文雅，增强吸引力和感染力等等。这部巨著总结了从古希腊以来的演说家教育思想和自己的教学经验，被称为古代西方第一部教学法专著。

古希腊口才最为卓著的大论辩家是德摩西尼（约公元前384—约公元前322年）堪称群星之魁。德摩西尼年轻时就倾心于论辩术的研究，但他起初的论辩活动却是经常失败，他因自身的生理缺陷——口吃而在论辩中受到别人的嘲讽。德摩西尼面对失败，仍坚持不懈，毫不气馁。为了纠正口吃，他把鹅卵石放在嘴里并不停的说话，为了练演说，他搞了一个地下书房，每天把自己关在屋子里练。他怕别人引诱他出去，还把自己的头剃成阴阳头，用这种丑像逼迫自己不离开一步。终于在不知疲倦的顽强训练中取得了高超的口才技艺，并赢得社会的承认和敬重。

3. 风靡全球的美国的卡耐基口才训练

在美国，风靡世界的卡耐基口才训练经久不衰，形成了一股现代成人教育的潮流，一种卡耐基运动。戴尔·卡耐基，是美国著名的成人教育家。他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行了探索和分析，开创和发展了一种融演讲术、推销术、做人处世术、智力开发术为一体的独特的成人教育方式。卡耐基的公开演讲课，主要通过公众面前演讲，训练学生能清楚有效和泰然自若地表达自己的思想，克服恐惧心理，建立自信。卡耐基的教育原则和方式很快被世界各地公认为既实用又成功的法宝。全世界千千万万的人，在卡耐基课程和卡耐基成人教育的原则和方式的影响下，提高了自我素质，得到了生活的力量，增强了自信，学会了做人处世的技巧，在事业上、社交上、私人生活中，都获得了成功和幸福。

卡耐基的成人教育获得了极大的成功，卡耐基成人教育机构以及分支机构遍布全世界，多达1700余个。接受这种教育的，70%以上都具有大学和大学以上的学历，80%的人年收入都在中等以上的水平。他们之中有工厂的工人，学校的教员，企业的经理，家庭的主妇，有明星巨商、各界领袖，也有军政要人，内阁成员，甚至还有几位总统，人数多达几千万。无论是渴望小康的普通民众，还是身居要职的各界领袖，无论是梦想飞黄腾达的军政要人，还是迅速获利的百万富翁或是希望个人健康、家庭幸福的家

庭主妇,都感到接受卡耐基训练是他们的一种需要,洛克菲勒说,他愿意付出太阳底下比任何东西更高的代价购买卡耐基训练。

卡耐基的训练,还同时被认为是机关、团体的一种事业成功的需要。很多单位团体,企业厂家纷纷资助卡耐基训练。他们有的把全部管理人员都送到卡耐基机构接受训练,还有许多部门干脆在单位开班授课,不少部门还把是否接受卡耐基训练作为荣誉招揽生意。卡耐基成人教育的成功,连卡耐基自己也没有想到。

4. 口才与演讲在日本

在日本,口才好坏直接影响一个人的就业和晋升。一些大公司招聘时,对口才都有具体的规定,如:应聘者声如蚊子者,说话没有抑扬顿挫者,交谈时不得要领者,面谈时不能干脆利落的回答问题者,说起话来嗡嗡嗡嗡全无生气者等都不予以录用。一些企业经理学习班还开设口才训练课,不合格者将被解雇。在离东京 55 英里的富士山,有一所“经理人员训练学校”。这所学校的学员,都是中小公司送去的在职职工。学费由公司支付,13 天的学习班设有极严格的口才训练。为了使学员讲话口齿清楚,要把食指和中指插入嘴里背诵佛经,要通过极严格的“电话交谈礼仪”测验,要进行各种口试,讲述如何制定时间计划,接待顾客的礼仪,如何鞠躬,如何致欢迎词等等。如果口才训练成绩不及格,就会遭到公司的开除。他们认为现代企业为了协同作业,上、下、左、右需要大量的频繁的信息传递,而传递手段相当一部分是通过电话、电视、面对面对话进行的。如果某一个人说话不能有效的传递信息,不能完全正确的表达意图,就必然造成接受者理解的困难,致使信息传递造成失误。这就像一台大机器脱落了零件,直接会影响它的高速运转。所以,日本企业非常重视口才和口才训练。

在日本,演讲活动的开展也比较广泛,一般大学里都设有演讲部,日本内阁大臣中,不少人在大学时代就是演讲部的成员。除此之外,社会上还有专门筹办演讲会的公司,演讲会的市场费在当时已高达一兆日元,主讲者仍供不应求。近几年日本又举办起中文演讲比赛,演讲比赛的实况通过广播、电视向全国转播,一等奖获得者被奖励到中国旅游或研修旅行。

5. 前苏联的口才教育

在前苏联,教育专家非常注重教师的口才培训。他们认为,课堂语言讲授,仍是最主要的教学形式。在教育 and 教学过程中对学生施加影响的

最得力、最富有表现力的手段,也是语言。掌握语言表达能力(口语),是具备教育技能的首要标志。前苏联教育科学研究工作者强调说,老师的语言节奏、讲述速度、语调变换、手势表情,其作用之大是很难估计的。他们甚至指出,连语调本身也是“情报”的一部分(也向学生传达一定的“信息”)。

口语表达是一种技术,也是一种艺术。“以语言点燃人的心灵火花”的才干,人们是可以获得的,但必须通过学习和训练,并吸收以往演说术著作中的精华,以及借助于现代心理学和语言学的最新研究成果。前苏联教育界有人主张,演说术应当作为一门科学,列为师范院校大学生的必修科目。

俄国文艺批评家别林斯基说:“当人受思想支配时,能清晰地表达;而当人支配思想时,会表达得更好。”前苏联专家还认为完美的语体取决于表达者的心灵美,并认为影响语言美的主要心灵特点有三个:智慧、想像和热情。智慧产生思想,想像美化思想,热情鼓舞思想。

思想和语言的辩证关系,要求老师不仅要掌握更多的知识,还必须不断地完善表达自己思想的方法。令人信服、充满热情、论述精辟的语言,能促使人们行动起来,鼓舞人们投入伟大的事业,唤起喜悦、悲伤,激起同情、憎恨。正如前苏联诗人马雅可夫斯基所说:“语言,是人的力量的统帅”。前苏联社会主义教育学家卢那察尔斯基指出,老师是党的宣传家,而宣传家“不是敲击铜铃,而是敲击人们的心‘铃’,心‘铃’是最精密的乐器”。因此,一个真正的人民教师,应当学习演说术,钻研演说术,这是提高现代学校教育和教学质量有待发掘的非常重要的潜在因素之一。

6. 我国当代高校的演讲活动

在我国,口才训练大范围的开展是近几年的事。进入20世纪80年代以后,由于革旧布新的需要,演讲活动逐步健康地开展起来。李燕杰同志是这一有意义活动的开端。与此同时,1980年吉林师范学报首先刊登了宗铭、薛篁的《应该让“演讲学”获得新生》一文,在中国产生了较大的反响。1981年上海复旦大学创办了解放以来我国第一个演讲协会。此后北京、上海、吉林、江苏、云南等地广泛开展了演讲活动。同年全国部分高校首届演讲学讨论会在吉林市召开。这是我国演讲学开始新生的重要标志。

随着口才活动不断扩大,口才理论研究也不断深入,一些演讲论辩学专著相继出版。1983年我国第一家专门研究如何提高人们的演讲水平及口才的杂志《演讲与口才》、《交际与口才》相继问世。特别是高校的口才

活动异常活跃,并总结出一些可行的经验:

“我们复旦大学的演讲活动开展较早,演讲协会成立也较早。几年来,我们多次举行演讲比赛。演讲比赛从班级搞起,经层层选拔,最后举行决赛,使大多数学生都有机会登台演讲。演讲不仅是学生自己教育自己的好形式,是提高他们口才的重要途径,同时也是我们了解学生思想情况的好机会。大学生思想敏锐,喜欢独立思考,敢于提出不同见解,这是思想活跃的标志,是社会进步的标志。有些人总是担心青年学生讲话‘走火’、‘脱轨’,其实是多余的。要让青年探索,又不允许他们说一句错话,那是做不到的。即使他们在认识上有些偏激,只有讲出来,才能便于我们了解和疏导。因此,在各种形式的演讲活动中我们主张不要给学生‘打棍子’,要爱护他们,保护他们的积极性,鼓励他们的创造精神,对他们进行积极引导。”(复旦大学金炳华)

“从大学生来讲,应该培养他们多方面的能力,首先是文字表达能力,也就是能写;其次就是口语表达能力,也就是能说。当代大学生也希望自己具备多种能力,如:获取知识的能力、社交能力、组织能力、活动能力等,其中就有口语表达能力,也就是口才。我们北大学生第二课堂活动较多,学校中有许多社团,其中一个就是演讲团。他们多次到各地巡回演讲。这样一方面可接触社会,扩大知识面;另一方面也锻炼了口才,成效是很大的。”(北京大学郭景海)

“从工作实践中,我们体会到演讲是思想工作的好方式,它不仅能使自己教育自己,而且还能配合对精神文明建设的宣传。同时,也自然而然地提高了学生的口语表达能力。要研究讲话艺术,探讨它的规律,而且要勇于实践才能使你的口语清晰、准确、生动、活泼,易于被人接受。有的老师虽然学富五车,但由于不长于表达,结果事倍功半,不受欢迎。”(中国人民大学周兴健)

“贝多芬说过,音乐当使人的灵魂爆出火花。心理学研究表明,音乐的运动与人们的生活有种同构关系,这就是‘同构’说。我认为音乐就是通过这种‘同构’来唤起人们的情感的共鸣,给人以心灵的陶冶和精神上的享受,而演讲中思想情感的抒发,也要借助声音的传播,所以说两者有着必然的内在联系。演讲艺术如果与音乐艺术紧密结合,就会使演讲艺术达到一个更加完美的境地。”(山东工业大学赵建华)

“过去,工科院校对学生的口语能力不重视,因此工科大学生中话说不太明白的不乏其人。有人认为工程技术人员不需要有口才,这是十分

错误的。工程师要指挥生产,就要把他的思想变成工人的思想。变成技工的思想,这就需要有较强的言传能力。因此口语表达能力对于工科大学生同样是非常重要的。尤其是一提干,我们更认识到这个问题的重要性。我们学校的毕业生在各个汽车厂都有,其中很多人已经成为领导干部,基本骨干。他们要管理企业,指挥生产,调动广大工人的积极性,不会讲话,或讲话枯燥都是不行的。因此从去年起,我们开始有意识地培养学生的口才,搞了一些演讲比赛、演讲会等活动。实践使我们认识到,演讲是对学生进行智商教育和德育教育,培养他们综合能力的有效方法。”(吉林工业大学李铁心)

7. 我在清华大学的口才教育实践

我从事演讲、口才方面的教学已有十几年了,也当过演讲协会的指导老师,在多年的课内外口才训练活动中,深深感到那些曾以掌握了图表、数据、计算机等工程师语言而自居的大学生们对口才表现出越来越浓厚的兴趣。我开设的“口才学基础”课每次选课,预选人数都超过可接纳人数的10倍左右,他们对这门课最大的反映就是选课难。

大学生对口才的需要,实际是对交际和沟通的需要。人是社会的人,人的一切活动都是社会交往活动。马克思主义认为人的本质力量是交往的力量,这种力量和人的其他力量相比具有决定性的性质。马克思还说:“交往本身即受每个人的不同志向、性格、爱好等因素的影响。但同时又受社会生产发展的制约。在原始社会人际交往只限于部落内部,随着生产力的发展和生产规范的扩大,人际交往逐渐开始冲破家庭、部落,打破国界,走向全球”。马克思认为“随着生产力的高度发展和共产主义的到来,人们之间将实现普遍的交往,最后狭隘地域性的个人为世界历史性的真正普遍的个人所代替”。

中国古代大思想家荀子说:“人,力不若牛,走不若马,而牛马为用何也?曰:人能群,彼不能群也。”人类社会也正是在这种人与人之间的交往中产生和发展起来的,人的一切能力也都是在交往中应用和提高的。科技人才也是这样,如果没有交往的能力,事事孤军奋战,其个人的业务能力也不可能得到充分的发挥和有效的应用;反之一个人的专业能力并不很强,但有较强的交往能力,其业务上的不足之处可以得到补偿,成为事业的强者。可以这样认为,人的才能在某种程度上就是进行社会交往的才能,口才是社交活动中最重要的工具。一个人说话能力的高低直接影响着交往的效果。有时一件事情的成败可能就包含在一次交谈之中。所

以我们说,科学家首先应是一个社会活动家。

现代科学的发展越来越趋于综合,这种趋势不仅要求不同学科、不同领域的专家进行合作或协作,而且对科学工作者的通用性、适用性也提出了更高的要求。为了更快更多的了解有关学科和相邻学科的最新成果,处理好知识技能横向扩展的关系,现代科技工作者一方面要浏览大量的文献资料,另一方面又要参加各种研讨会、报告会、聚餐会、茶话会、科学沙龙等活动,介绍情况、交流信息、启发思维、促进合作,在这些活动中,不管是学术思想的传播、科技信息的交流、还是科研成果的转让,要使学术切磋能充分发挥它的效能,这就要求我们的科技人才必须善于辞令,精于表达。如果表达者语序紊乱、文理不通、词不达意或晦涩难懂,就不能达到预期的目的。

信息是一种资源,它不仅是整个经济活动与社会活动的基础,而且也是整个科技活动的基础。科技人才必须具有获取、处理、运用信息的才能。据国外资料报道,科技人员的专业信息 50%—80% 来自于与人交谈等文字以外的渠道。杨振宁和李政道对宇称不守恒物理学定律的发现,也是两人在一次谈话中突然萌发的。口头交谈是接触面最广、信息量最大、反馈最及时的一种沟通渠道。是任何现代信息交流设备所不能完全取代的。我们要获得更多的信息,口才是一个重要的工具。

在现代社会里,工程师的职业已经不局限于工程技术范围,管理已经成为工程技术中不可分割的一部分。技术和管理作为经济起飞的两翼,互相依存,缺一不可。你要组织一个课题的研究,你要指挥一项工程的实施,你要开发一个新产品,组织一项成果鉴定,这一切都需要组织管理的能力,这其中,口才不仅不可缺少,而且是一种最经济最有效的管理手段。特别是对于企业管理者来说,会谈,会见,会议,报告,谈判,迎来送往等用说话来交流思想、传递信息、指挥生产、经营业务是他们每天都要进行的重要活动。据统计,一个管理者大约 70%—80% 的管理工作是通过口语形式来达到管理目的的。口才好的人,其语言的吸引力、说服力、感染力会给人留下很深的印象,使人产生一种信任感,并愿意接受你的重托或把重要的任务托付给你。好的口才在管理中不但能节约时间,而且能大大的提高管理效率。

随着经济的发展和市场的扩大,今天,一大批科技人才走上了各级领导岗位。作为一个能够驾驭新潮流,开创新业绩的新型领导必须具备组织和激励的能力。如果说组织的能力还可以凭借组织机构赋予的权力去

展示,那么激励的能力主要靠自身的影响力,即吸引、说服、影响、并指导他人的能力。这种能力的发挥与口才有极大的关系。如果一个领导者口才不好,在调查研究、宣传发动、示范说明和协调关系时,说话笨拙,言不及义或谬误百出,就会使群众失去信任感,就不能把好的政策化为群众的自觉行动。特别是现代社会、人们的自主意识不断增强,思维异常活跃,个个敢说敢言,领导者常常要面临着来自群众的挑战,如果领导者在各种场合中不具备周密敏捷、能言善辩的口才,纵使你踌躇满志,纵使你有锦囊妙计,也难以施展其雄才大略。

大学生是未来社会的栋梁之才,要能担当起大任就必须勇于探索,勇于开拓。而开拓型人才必备的素质之一就是口才。不仅师范院校的学生需要口才,普通院校的学生也需要口才;不仅文科的学生需要口才,理工科的学生也需要口才;不仅口才课上可以训练口才,也可以通过第二课堂或其他课程的特殊设计来锻炼学生的口才。我在清华开设的思想道德修养课就采用了口才训练的方法,并收到了很好的效果。学生们评价说:

“这种新颖的形式对我来说是个意外,是个惊喜。我喜欢演讲,这不仅是一种口才和表达能力的锻炼,更是一种心理素质上的锻炼。思修课给了我锻炼和展示自己的机会。”(林倩)

“本课程创造式的教学方式为未来几十年内课程的教学指明了方向。它充分调动了学生这一教学活动的主体,将传统的方式抛弃,这一改革是实质性的,是有划时代意义的,是天才的。”(王鑫)

“我认为这门课开创了大学思想教育的一个崭新的模式。在这种上课方式下,我们不仅提高了自己的语言表达水平,还从一个又一个离我们很近的话题讨论中潜移默化地提高了自己的思想道德修养。”(陈硕)

“思修课上我们被引导着思考一个个话题,在这里我们谈理想、论人生、说爱情、话天下,虽然我不经常发言,但我的大脑没有停止思考,在和同学分享彼此思想的同时,我感到我比以前更清楚地了解了自己,也许我们都成了楚楚衣冠下的《思想者》。‘中国人应该充分享受思想的乐趣’。”(杨景喻)

“有人说:‘北大人思考,清华人行动’。而思修课的演讲给了我们一个思考的人文气氛,极大地开拓了我们的眼界,相信它会在我们以后的人生道路中,显示出更长远的影响。”(贾文雯)

“我以前特别害怕上台,所以上台之前我特别发怵,但是没办法,还是勉强上去了,台下黑压压一片,看着同学那熟悉或不熟悉的但充满鼓励的

眼光,我的心顿时镇定下来。那次演讲我发挥出奇得好。现在我总算明白,所有的恐惧只存在我们的心中,只要勇敢去面对,一切都会很好。这大概是我在思修中学到的最高深的哲理,所以我认为那堂课是我感受最深的一堂课。”(江亚琴)

“每次上课都好像经历一次心灵旅程,听同学们的演讲,听他们的体会心得,听他们的故事,我的心灵都会有一些震撼和感动。这门课程使我的心理成长了许多,我个人认为这是完成成长为一个真正的成人的必经之路。”(郑阳)

“一般来说,同学们都喜欢有个人观点和个人风格的演讲,希望有更多的真情实感,不喜欢长篇的说教。所以给我印象比较深的是同学们即兴发挥式的演讲,他们的经历有些是普遍的,容易引起大家的共鸣,有些是坎坷的,更会使别人体会清华园在学子们心中地位之崇高,形像之伟大,珍惜这来之不易的学习机会。”(王小宇)

“我发现大多数较为成功的演讲都有一个引人注意的标题和一篇较有水准的稿子。演讲者都很投入,声音抑扬顿挫,富有感情。”(彭雨潇)

“我选择了‘人要有点精神’这个话题,我希望以此来表达我内心世界对真正的高尚追求的欲望,从开始的打稿,到收集资料,我从图书馆跑到机房,从中找了许多名人的故事,名人的思想,虽然这些并没有完全的体现在我的演讲中,但却深深地印在我的心中,使我真正感受到人的思想对于人的行为是何等的重要,一个有精神的人,他的灵魂是伟大的、不朽的。而没有精神的人他的存在与世间的草芥毫无区别。”(宋欣然)

“我很高兴,在某些专题上,同学们保持了惊人的一致性。比如‘出国与回国’这样的问题,大家普遍希望能够留在国内,尽自己的一份力量为国尽心,这在出国率极高的清华,让人感到分外欣慰,再比如‘为学与为人’这个话题,‘为人’被所有人放在了第一位,这就是我们的宣言和保证:我们,无愧于清华!”(杨柳曳)

“思修课给我们提供了一个开放的平台,在这里我真正感受到了什么是清华的学生。平日的生活会使人表现的庸俗化、平凡化,但在这里大家展示出自己的才华、个性、见地。课上用欣赏的眼光注视着演讲者,寻找他们举止、神态的个性和优点,感觉自己就像是大花园中的蜜蜂,从每一朵花上吸取养分。”(赵稚杰)

“当主持人点到我名子的时候,我自信地空手走了上去,我企图用我的目光,我的声音语调和我的演讲稿里所蕴含的真挚的感情调动起大家,

看到台下一双双眼睛注视着我,我感到这是对我的一种尊敬。下课后,许多人对我说:‘林倩,你讲得真好!’‘林倩,你真强!’我对自己说:‘你成功了’。当时刚开学不久,同学之间还不太熟悉,之后有好多天,一些我不认识的人对我说:‘你就是林倩吧,那天讲《出国与爱国》的那个,我的印象太深了’。于是我意识到:我做得很棒,我真的成功了,我感到一种从未有过的自豪。”(林倩)

“从聆听同学们的演讲中,我学习到了许多演讲的技巧,如何调动现场的气氛,如何拉近与听众的距离,如何保持好的台风等等,说到底,就是如何赢得掌声。在演讲稿内容的准备上,我学到了一篇好的演讲稿,必须或者事例生动新鲜,或者思想深邃,或者风趣幽默,或几者兼有,切不可人云亦云,必须拿出自己的东西,或者不为大家熟知的事件。”(朱佩佩)

“聆听同学的演讲是学这门课的一种享受。同学的演讲风格各异,能够从中学习各种演讲技巧,而且每位同学的演讲思想层次都很高,他们的观点,他们提出的问题常会引起我的思索与共鸣。一种深层次的思想交流总是令人愉悦的。而自己准备演讲的过程更是一种在实践中提高的过程,让自己真正从实践上认识到演讲的技巧与魅力所在。而准备过程中的思索更是令自己的思想有较大的提升。”(周武)

“同学们不管有没有经验,是不是擅长演讲,都准备得十分认真,演讲得格外投入。他们在用心诉说,而一个演讲,真正打动听众的,不就是演讲者那颗心吗?用心,用情,方能感己感人。而做任何事都力求完美,全心投入,这不正是清华人的风格吗?”(杨柳曳)

“课堂的时间只有短短的90分钟,属于每一个上台演讲的同学的时间可能只有几分钟,但是为了这属于自己的几分钟,我们要在课前查阅资料,写演讲稿,选择演讲的方式,模拟演讲的过程,做大量细致的工作。查阅资料的过程让我们了解别人或是伟人的思想,写稿让我们组织自己的思维、自己的认识,也许是肤浅的,也许是不完善的,但是确确实实属于自己内心的。演讲像一个舞台,同学们各自发挥自己的性格优势。幽默的同学采用欢快轻松的基调,严谨的同学进行严密的逻辑推理,素质浑厚的同学选择朗诵大气的作品。我是个比较感性的女孩,选择了语言优美的散文,与其说在演讲,不如说是一个和同学分享自己人生经历,思想情感的过程,不希求被人完全接受,便愿能对其他同学有所启发与感悟。每一个同学的演讲或长或短,或精彩或平淡,只要细心聆听,都可以让我感触颇多。”(唐倩)

“同样的话用不同的语言由我们身边的同学来讲,就更容易让人接受,从中受到教育,吸取经验,扩充阅历,而且,有助于同学间的相互了解,培养日后的友谊。其次,在这个课上我们受的教育是多层面的、多角度的,从同学们的演讲中我们得到关于某个特定专题的信息,100多个讲题,100多种思想和情感,丰富了对人生的思考,对自我价值实现的思考。”(孙心童)

“作为一个课堂的两个部分,我们还要组织课外活动,记得那次辩论赛给我留下很深的印象,那次周六上午,全班同学集中到一个男生宿舍,由于场地有限,我们将会场布局设置得很‘特色’——参加辩论的同学坐在椅子上,其他同学坐到床上,俨然一副‘坐山观虎斗’的架式,辩论的题目为:‘本科后工作与读研哪个更好。’双方唇枪舌剑、辩得好不热闹,‘床上’观众有时也忍不住插上两句,屋子里一派热闹景象,最后我们还评出了几个很‘特别’的奖项——最绅士辩手,最淑女辩手,‘行胜于言’奖,‘声势浩大’奖,等等,会后,同学们反映都不错。”(刘颖)

“思修课的精彩确实超出了我的想像。我想,一直以来,包括清华的学生们自己,都低估了自己的能力和素养。当主持人妙语如珠引起阵阵欢笑;当演讲者哲思深沉引发听众思索;当评委干练老道点评公正无私时,谁能说,清华的学生就只是学习的机器?这堂课的意义已经远远超出锻炼口才,也不止是培养能力,它在某些精神或者人格上给我的感动与冲击,我想,是我上这门课最大的收获。”(杨柳曳)

“没有课本的约束,没有内容的局限,大家争先恐后挑选自己感兴趣的话题,如饥似渴地‘泡’图书馆,因为每节课都是真正属于我们的。这里有亚里士多德的深刻,有林肯的激昂,有闻一多的慷慨,有马丁·路德·金的恳切。每个人充分地施展自己的才华。每个人尽情享受美妙的时刻,失意时,‘思修’是我停靠的港湾,迷茫时,‘思修’是我发现的光明;彷徨时,‘思修’是脚下伸出的大道;郁闷时,‘思修’是聆听心声的挚友。气势磅礴中,我听出了清华人志存高远;婉转温柔中,我听出了清华人的丰富情感。‘不上不知道,一上吓一跳’,‘思修’真正修正了我的思维,升华了我的理想,让我从另一个侧面更深刻地了解了自己,发现了自己。”(梁奕缤)

他们的体验多多,我无法一一列举。一个学期来他们从选题、写稿到课堂的演讲都非常认真、用心去做。他们真正成了课堂的主人。他们为课堂贡献了自己的知识和智慧,用心营造了一个民主、平等、团结、友爱、

自由、快乐的空间。他们的课外活动组织的也非常丰富多彩,有声有色。他们用主动的参与将陌生环境中的孤独,当众演讲的恐惧赶到了九霄云外。他们用积极的思考和探索,缩短了大学新生阶段理想的间歇期,营造了一个大学校园里探索人生,追求真理的学术气氛。不管是课代表、主持人、评委们还是普通的学生,他们都积极的投入,并且勤勤恳恳,任劳任怨。他们在交流中互相学习,在交往中互相加工、在对一个个问题的研究、探索及其当众表达中把抽象的理论形象化,静态的文字动态化,单调的课堂多样化。他们充分利用课内外自由创造的空间和自我选择、自我展示的机会,把教和学,说和做结合起来。在这样的参与式教学中,他们学到的不仅是知识,而且提高了修养,培养了能力,强化了正确的价值观,达到了自我教育的目的。使知识、能力、素质得到和谐的发展。在总结中他们充分的肯定了这种教学法,他们说“现在全国上下到处在搞‘素质教育’,个个学校都说自己的课‘以学生为主体’,而我们的思修课恰恰是最以以学生为主体的了”,同时他们还希望有更多的课程也这样开。

目 录

《大学素质教育通识课系列教材》总序

..... 本系列教材编审委员会(1)

前言..... (1)

第一讲 你与众不同——口才的个性..... (1)

一 口才与个性..... (1)

(一) 价值观决定你对事物的总看法 (2)

(二) 不吐不快是表达的需要 (2)

(三) 有兴趣才有积极性 (3)

(四) 气质不同,说话的特点也不同 (4)

(五) 性格与口语表达风格 (6)

二 你有什么样的口才风格..... (7)

(一) 口语表达的类型 (7)

(二) 照照镜子,认清你是哪一类 (8)

(三) 最怕无心美容——打扮自己 (9)

三 我是男生——口才的男士魅力 (10)

(一) 力拔山兮与西装革履 (10)

(二) 说话很有男人味 (11)

(三) 女生眼中的男生 (14)

四 我是女生——口才的女性韵味 (15)

(一) 从“三种人”说起 (15)

(二) 说话很有女人味 (16)

(三) 男生眼中的女生 (17)

五	我是东北人——个性化的普通话口音	(17)
	(一) 本是同根生,韵味各不同	(17)
	(二) 南腔北调,各有春秋	(20)
	(三) 两手抓,两手都要硬	(21)
六	我是大学生——年龄层次不同,说话特点不同	(22)
	(一) 从幼稚天真到成熟老练	(22)
	(二) 校园语言文化	(24)
	(三) 校园不等于社会	(25)
七	我是IT业老板——行业与职位的烙印	(26)
	(一) 作用力:行有行话	(26)
	(二) 反作用力:如何选择适合自己的职业和岗位	(28)
	(三) 专业有影响吗	(29)
八	我是我自己!	(30)
	(一) 客观真实的认识自己	(30)
	(二) 嗓音是你的第二张脸	(31)
	(三) 为自己制定口才目标	(43)
	(四) 自己的口才,自己的魅力,自己的成功!	(45)
第二讲	用朗读法练口才	(48)
一	练口才最好从朗读开始	(48)
二	朗读朗诵的技巧	(50)
	(一) 重音与顿连	(50)
	(二) 语气与语调	(53)
	(三) 节奏与速度	(57)
	(四) 内部心理状态训练	(59)
	(五) 几种错误的朗读方式	(60)
三	不同文体的朗读	(61)
	(一) 诗歌的诵读	(61)

	(二) 散文的朗读朗诵	(62)
	(三) 影视、话剧台词的朗诵	(65)
	(四) 小说的朗读	(66)
	(五) 议论文朗读	(68)
四	普通话水平测试	(69)
	(一) 全国推广普通话是历史的选择	(69)
	(二) 普通话水平测试的内容和方法	(70)
第三讲	此时无声胜有声——体态语	(78)
一	体态语概述	(79)
二	眉来眼去传真情	(83)
三	高级表情语——微笑	(91)
四	姿态展现你的风采	(92)
五	手势——口语表达的第二语言	(96)
六	服饰的魅力	(99)
七	善用无言境界	(101)
八	用无声语展示你的自信	(102)
	(一) 在眼神中表达你的自信	(103)
	(二) 微笑使你变得坚强	(103)
	(三) 穿上你最有感觉的衣服	(103)
	(四) 用身体姿势投射你的自信	(104)
九	体态语的使用原则	(105)
第四讲	听的艺术	(108)
一	你善于听吗	(108)
	(一) 初级的听	(109)
	(二) 中级的听	(110)
	(三) 高级的听	(110)
二	耳朵比嘴更重要	(111)
	(一) 听能够给予我们信息	(111)
	(二) 听辅助着有效的交往	(111)
	(三) 听是说的基础	(112)

	(四) 听是重要的学习方法	(112)
三	试试听的新方法	(113)
	(一) 简要笔记	(113)
	(二) 反馈	(114)
	(三) 排除干扰	(116)
	(四) 正确地接听电话	(117)
	(五) 交谈中如何听出“话外音”	(118)
四	你不要有这样的問題	(120)
	(一) 自身不能有效地听	(120)
	(二) 由于说话者的原因,影响我们“听”的 因素	(122)
第五讲	听众心理及其分析	(131)
一	如何引起听众的兴趣	(131)
	(一) 了解听众的兴趣	(132)
	(二) 如何现场激发听众的兴趣	(132)
	(三) 提高演讲者的兴趣	(133)
二	听众获取信息的知觉因素	(134)
	(一) 听众的认知图式影响信息知觉	(134)
	(二) 演讲者的特点影响听众的印象	(136)
	(三) 听众的知觉偏差	(137)
三	听众态度转变的规律	(141)
	(一) 说服的目的是改变听众的态度	(141)
	(二) 影响听众态度改变的因素	(142)
	(三) 宣传教育中的说服艺术	(146)
第六讲	口才的灵魂——思维及其训练	(153)
一	思维及其过程	(153)
二	思维与语言	(155)
	(一) 思维与语言同在	(156)
	(二) 思维与语言有别	(156)
三	逆向思维训练法	(157)

	(一) 为“邯郸学步”鸣不平	(158)
	(二) “东施效颦”何错之有	(159)
	(三) 逆向思维要慎重	(160)
四	纵深思维训练法	(161)
	(一) 由“植树节”所想起的	(161)
	(二) 防止就事论事	(163)
	(三) 不要不着边际	(163)
五	多向思维训练法	(164)
	(一) 摆脱传统思维模式的束缚	(164)
	(二) 从一点到多点	(164)
	(三) 思维的敏捷及灵活应变训练	(167)
	(四) 充分发挥你的想像力	(168)
六	综合思维训练法	(171)
	(一) 善于综合你的思维能力	(171)
	(二) 用正确的思维方式解决生活中的“难题”	(172)
	(三) 对“热点话题”的异中求同	(173)
	(四) 多角度切入“争议话题”	(176)
	(五) 丰富知识经验	(179)
	(六) 培养积极的情绪	(179)
	(七) 锤炼强烈的事业心和责任感	(180)
	(八) 培养独立思考的习惯	(180)
第七讲	口才的血脉——情感及其控制	(184)
一	情绪和情感在口语表达中的作用	(184)
	(一) 情感是口才活动的原动力	(184)
	(二) 情绪是思维活动的组织者	(185)
	(三) 表情的沟通作用	(185)
	(四) 情绪情感是口语表达的协调机构	(185)
二	情感品质的个体差异	(186)
三	口语表达中的传情要求	(187)

	(一) 表达真挚的感情	(187)
	(二) 表达适度的感情	(190)
	(三) 表达人民的情感	(192)
	(四) 表达高尚的情感	(193)
四	找好演讲的感觉	(194)
	(一) 什么是演讲的感觉	(194)
	(二) 如何找好感觉	(194)
五	口语表达中的情感调节	(197)
	(一) 克服恐惧心理	(197)
	(二) 提高应变能力	(198)
	(三) 克服羞怯心理	(200)
第八讲	演讲艺术(一)	(203)
一	演讲是一门艺术	(203)
二	如何准备专题演讲	(206)
	(一) 选好题目	(206)
	(二) 了解听众	(207)
	(三) 了解背景	(209)
	(四) 写好讲稿	(210)
	(五) 注意修辞	(218)
	(六) 认真练讲	(230)
三	如何有效地登台演讲	(231)
	(一) 充满信心	(231)
	(二) 注意给人的印象	(232)
	(三) 注意眼神	(234)
	(四) 注意手势动作	(234)
	(五) 注意态度	(236)
	(六) 注意语气	(237)
	(七) 纠正你的不良表达习惯	(238)
四	如何开头和结尾	(240)
	(一) 良好的开端是成功一半	(240)

	(二) 结尾要结的隆重	(242)
第九讲	演讲艺术(二)	(250)
五	即兴演讲	(250)
六	礼仪演讲	(251)
七	竞选演讲	(252)
八	学术演讲	(254)
九	教学演讲	(255)
第十讲	交谈艺术(一)	(287)
一	交谈概述	(287)
	(一) 什么是交谈	(287)
	(二) 说好开场白	(290)
	(三) 及时展开话题	(290)
	(四) 适时转移话题	(291)
	(五) 在适当的时机结束原话题	(291)
二	交谈其实很简单	(292)
	(一) 惟一的决定因素:你的目的	(292)
	(二) 不变的交谈对象:他也是人	(293)
	(三) 永远的交谈过程:双赢或者双输	(293)
	(四) 最佳的交谈状况	(295)
三	你要有一眼甘泉	(295)
	(一) 理性的第一步	(296)
	(二) 心灵的地基是用知识垒成的	(297)
	(三) 利用你所有空余的时间做两件事	(298)
	(四) 什么是最好的话题	(299)
	(五) 目标不等于功利	(301)
四	非语言沟通其实最重要	(301)
	(一) 可利用空间	(301)
	(二) 策略性动作	(301)
	(三) 谁都喜欢美	(303)
	(四) 用声音熨帖听者的心灵	(306)

	(五) 谈话永远是一门艺术	(308)
	(六) 风度就在举手投足间	(310)
五	泉水来自何方	(311)
	(一) 你要成为强者,这是一个“强者通吃”的 社会	(311)
	(二) 没有几个人能真正支配自己	(313)
	(三) 你是冬天里的一把火	(313)
	(四) 未来的景象	(315)
	(五) 说出来让世界知道	(315)
第十一讲	交谈艺术(二)	(318)
六	泉水流往何处	(318)
	(一) 心灵的层次	(318)
	(二) 需要的层次	(320)
	(三) 驶入别人的心海,你知道路标吗	(321)
	(四) 一种很关键的处世个性——主导 感官	(322)
七	你要成为侦探	(324)
	(一) 沟通信息的取得与判断	(325)
	(二) 没有调查就没有发言权的真谛	(327)
	(三) 开始应用你的判断吧,配合他的反应	(330)
八	最有效的沟通——交谈的本质	(332)
	(一) 沟通与交流的法则	(332)
	(二) 一切为了你的目标	(335)
	(三) 问我要什么,可以给你以下好处	(336)
	(四) 战,逃,或者求同	(337)
	(五) 我们该怎么求同呢	(338)
	(六) 最有效的说服	(340)
九	让他接受你的意识	(342)
	(一) 制造好的印象	(342)
	(二) 每个人都认为自己最重要	(347)

(三) 建立亲和感	(348)
(四) 让他信任你	(350)
十 没人能一帆风顺	(352)
(一) 为什么别人总和你过意不去	(352)
(二) 如果错了当即承认	(354)
(三) 避免做山大王	(354)
(四) 引导对方进入正轨	(356)
(五) 你应该成为舵手, 掌控整个过程	(356)
(六) 冲突的掌控	(358)
(七) 如何避免误解	(359)
(八) 听话才会更好地说话	(360)
(九) 在为难中说不	(361)
(十) 你知道细节规则吗	(362)
第十二讲 论辩艺术(一)	(365)
一 论辩概述	(365)
(一) 什么是论辩	(365)
(二) 中国古代的论辩活动	(366)
(三) 古希腊、古罗马的论辩家	(369)
(四) 论辩的类型	(370)
二 论辩赛模式	(375)
(一) 突出团体作用的模式	(375)
(二) 突出个人作用的模式	(376)
(三) 亚洲大专论辩赛的论辩模式	(377)
(四) 国际华语大专论辩赛的模式	(378)
(五) 中国名校大学生辩论邀请赛的模式	(380)
(六) 北大质询式论辩赛模式	(380)
三 如何参加辩论赛	(382)
(一) 了解比赛规则	(382)
(二) 了解比赛程序	(384)
(三) 分析辩题, 制定战略	(388)

	(四) 准备	(390)
	(五) 论辩分工与整体配合	(392)
	(六) 练习	(393)
四	辩论训练	(393)
	(一) 技巧决定着胜负	(393)
	(二) 思想是辩论的灵魂	(394)
	(三) 辩风是外显的智慧	(396)
第十三讲	论辩艺术(二)	(398)
五	辩论赛立论的技巧	(398)
	(一) 逻辑严密, 框架严整	(398)
	(二) 出其不意, “破”中求“立”	(399)
	(三) 另辟蹊径, 李代桃僵	(400)
	(四) 少下定义, 多作描述	(401)
六	辩论的策略	(402)
	(一) 以攻为首法	(402)
	(二) 以守为攻法	(404)
	(三) 针锋相对法	(407)
	(四) 比喻论证法	(407)
	(五) 以迂为直法	(409)
	(六) 归谬法	(410)
七	视听技巧	(412)
	(一) 赛场上如何观察	(412)
	(二) 辩论中如何聆听	(413)
八	口语技巧	(414)
	(一) 沉默	(414)
	(二) 归纳	(415)
	(三) 音量控制	(415)
	(四) 语调、语速	(416)
九	辩论中的体态语	(417)
	(一) 眼神	(417)

(二) 头手动作的配合	(417)
第十四讲 求职面谈与自我推销	(419)
一 认识自我	(420)
(一) 能力与职业选择	(420)
(二) 兴趣与职业选择	(420)
(三) 气质与职业选择	(421)
(四) 性格与职业选择	(421)
二 求职热身前的冷思考	(421)
(一) 理想与现实的差异	(421)
(二) 艰苦奋斗面向基层的思想准备	(422)
(三) 超越所学专业的思想准备	(422)
(四) 意志的挑战	(422)
三 应聘前的准备	(422)
(一) 写好简历	(422)
(二) 了解你的应聘单位	(423)
(三) 知道你为什么选择了它	(424)
(四) 修饰你的仪表	(425)
(五) 预演	(427)
四 临场注意事项	(429)
(一) 消除紧张情绪	(429)
(二) 注意面试礼仪	(429)
(三) 做好自我介绍	(432)
(四) 掌握交谈技巧	(433)
(五) 作好提问问答	(435)
五 成败启示录	(439)
六 走向明天	(440)
(一) 尽快进入工作角色	(440)
(二) 建立良好的人际关系	(441)
(三) 合理安排闲暇时间	(441)
第十五讲 主持艺术	(443)

一	随时准备去主持·····	(443)
	(一) 主持的类型·····	(444)
	(二) 如何准备呢·····	(445)
	(三) 不失时机地去练习·····	(446)
二	做好主持的条件·····	(447)
	(一) 敏锐的观察·····	(447)
	(二) 准确的记忆·····	(447)
	(三) 灵敏的应变·····	(448)
	(四) 得体的态势·····	(448)
	(五) 明快的表达·····	(448)
三	主持的方法·····	(449)
	(一) 如何主持大型文艺节目·····	(449)
	(二) 如何主持联欢晚会·····	(450)
	(三) 如何主持演讲会·····	(452)
	(四) 如何主持讨论会·····	(453)
	(五) 如何主持知识竞赛·····	(453)
四	主持人的用语艺术·····	(455)
五	主持中的评论·····	(456)
	主要参考书目·····	(462)

第一讲 你与众不同——口才的个性

- 口才与个性
- 你有什么样的口才风格
- 我是男生——口才的男士魅力
- 我是女生——口才的女性韵味
- 我是东北人——个性化的普通话口音
- 我是大学生——年龄层次不同,说话特点不同
- 我是IT业老板——行业与职位的烙印
- 我是我自己!

一 口才与个性

在口语表达中每个人都有不尽相同的个性特点。有的人说话机智幽默,耐人寻味;有的人平实质朴,浑然天成;有的激情满怀,思绪奔涌;有的人委婉含蓄,意味幽深。凡此种种都是因为口语表达者内在的个性心理特征的差异。凡是能言善辩,口才超群的人无不在口语表达中表现出自己鲜明的精神个性。毛泽东挥洒自如,气势磅礴;闻一多慷慨激昂,风骨刚毅;邓小平朴实无华,坦率真诚;朱镕基诙谐幽默,谈笑风生。这都根源于他们独特的精神个性。

个性是一个人所有特质的总和,包括自然特质和社会特质,它是一个人在人生的舞台所扮演角色的行为模式中所反映出来的内心活动。个性不同,每个人的行为模式也有所不同。个性在一个人的口才活动中有着巨大的影响。它不仅影响一个人说

什么,怎么说,还影响到说的能力和效果。俗话说:“文如其人”、“言为心声”,一个人的心灵总是要通过自己的言行表现出来,并且在表达对事物的感受、认识和自己的观点、主张的同时,他的思想、情操、胸怀、良知、道德也总是随之表现出来。“一个终生墨守着狭窄的、奴从的思想和习惯的人,决不能说出令人赞赏值得永垂不朽的言词。雄伟的风格是重大的思想之自然结果,崇高的谈吐往往出自胸襟旷达,志气远大的人。”朗吉弩斯的这句名言是值得我们深思的。

(一) 价值观决定你对事物的总看法

人的价值观是个性的重要组成部分,他影响到人的思想和行为。价值观是指一个人对周围的客观事物(包括人、物、事)的意义重要性的总评价和总看法。比如,有的人把金钱看成是万能的,有的人则把对社会的贡献看得有价值,有的人把婚姻家庭看得高于一切,也有的人把自尊看得最重要。对一个人来说,他认为最有意义最重要的客观事物,就是最有价值的东西。价值观是人们对客观事物内在的评价尺度和标准。一个人的价值观是后天形成的,比如父母在日常生活中,对什么好,什么不好,什么重要,什么不重要等各种问题的看法会影响家庭价值观的形成,但更重要的是社会的影响,包括宣传、教育,每一种影响因素都对人的价值观产生一定的作用。特别是一个人所处的社会生产方式及其所处的经济地位,对其价值观的形成有决定性的影响。随着环境的改变,经济地位的改变,人们的价值观也会发生变化。

(二) 不吐不快是表达的需要

需要是有机体个人和群体对其存在与发展条件所表现出来的依赖状态。主观上通常是一种不满足感,或者是必要感被体验着。“如骨在喉,不吐不快”,这是表达的需要,正是需要推动着有机体,个体和群体以一定的方式,在一定的方面活动。需要

可以分为物质需要和精神需要两类。物质的需要是指对衣、食、住、行有关物品的需要,对劳动工具、文化用品的需要。在物质需要中包括生活的需要,也包括社会的需要。精神的需要包括对艺术和美的享受的需要,探求文化科学知识和真理的需要,创造发明的需要等。满足精神生活和满足物质生活一样重要,甚至在某种情况下满足精神生活比满足物质生活更重要。尤其是表达思想、传达情感的语言,更为人类生活中一件必不可少的事情。当你无法表达你的思想、传递你的情感时,你所感受到的压抑和痛苦一定非常大。对于开拓型、创造型人才来说更是如此,大凡开拓型、创造型人才都有一种对旧思想、旧观念不可遏止的挑战冲动,有发表自己创见的强烈愿望。特别是在社会的物质文明急剧发展的情况下,精神生活的安慰更不可缺少。因此,口语表达的需要既是物质的需要,也是精神的需要,两者兼而有之。

(三) 有兴趣才有积极性

从心理学的角度讲,兴趣是人的主观意识对客观对象的一种指向性的心理特征,是人们力求认识某种事物或从事某种活动的倾向性情感。一个人如果对他从事的活动或研究的对象感兴趣,就会产生一种定向的关注和积极的情绪,这对于充分发挥自己的智力,有着极大的促进作用。从这种意义上讲,兴趣是口才活动的催化剂,是促使人们克服困难的一种动力。强烈浓厚的兴趣是口才活动的动力,也是成功有效地进行口语交流的基本前提。首先,强烈浓厚的兴趣是产生口语交流的需要、动机和强烈的成功欲的基础,对于事物和交流缺乏足够兴趣的人就不可能产生强烈的交流冲动和欲望。稳定持久的兴趣,来自内心的热爱及强烈的追求,兴趣可以成为克服困难、冲破阻力,顽强进取的内在力量。兴趣能产生旺盛的热情,使人们不知疲倦、不畏艰险地去探索,去实践,使人们充满欢乐地献身于自己热爱的事业。其次,兴趣能减少精神压力,变胆怯为自信,变枯燥为生

动,改厌烦为乐趣。在人际交往过程中,谁都想成为谈笑风生,举止得体,被对象信任佩服的人,但往往会因某种因素——躯体性的、社会性的、文化性的、心理性的而造成精神紧张、恐惧、怯场心理,使谈话内容和过程枯燥而乏味。但是,如果口语表达者对表达的内容有浓厚的兴趣,就易于在主观上树立自信心,鼓起热情,认真积极地对待表达活动。

(四) 气质不同,说话的特点也不同

气质是个性中较稳定的部分。气质不同,说话的特点也不同。有的人说话节奏快、起伏大,音量对比强烈,言语铿锵有力,像大海的波涛,汹涌澎湃,势不可挡。有的人说话节奏慢,语调平缓,音量很弱,平静的像一池秋水。有的人说话节奏明快,起伏跌宕,像高山的流水奔流回转,活泼自如。而有的人却如地下的湖泊,内心潜流奔涌,外表却波澜不生。之所以有这些差别,就是因为气质不同。气质反映的是一个人的神经活动的类型,与遗传有关。气质为每一个人增添了独特的风采。例如,同样是饥饿的婴儿,有的拼命哭叫,有的却小声啼哭。对于外界声光的刺激,有的反应积极迅速,有的反应消极迟缓,气质使一个人刚出生时行为就带有一定的色彩。再比如,两个人同时受了领导的批评,并且都对批评感到不满,内心体验都是一样的,但行为表现却大不相同,其中一个人可能就和批评者当场顶起来,甚至说话还很难听,毫不顾及后果。而另一个人则一声不吭,独自生了好几天闷气。像这种同样的刺激内容,但不同的人,有不同的反应方式,就是因为气质不同。

气质反应的是一个人心智活动的外部表现形式,而不涉及活动的动机与内容。一个人的气质特征一般来说是比较稳定的,但也不是完全不能控制、调节。心理学家们通常把人的气质划分为四类,多血质、胆汁质、黏液质和抑郁质。研究表明,属于上述单一气质类型的人是少数,大多数人属于复合型的,即具有两种或两种以上的气质的混合。

多血质的人神经活动的强度高、均衡、灵活。所以往往比较自由自在,活泼积极,灵活好动,容易适应变化的生活环境,能很快地和人们接近,善于交际,在新的环境里不感到拘束。这种气质类型的人,情绪容易产生,也容易改变。大多机智敏锐,能迅速把握新事物,但注意力也容易转移。从事多变和多样化的工作,成绩会很卓著,凡要求反应敏捷并均衡的工作,对他们较为合适。特别适合做演员、公关工作或节目主持人。

胆汁质的人神经活动强度高,不均衡,兴奋过程强,而抑制过程弱。所以这种气质的人,在活动中常表现很高的兴奋性,冲劲十足,干劲十足,敢说敢干,活动积极,感情外露,态度直率。在行为上表现出不均衡性。脾气有点暴躁,好挑斗。他们能以极大的热情投身于事业,并准备去克服困难和障碍。然而在精力消耗尽时,他们便对自己的能力丧失信心,情绪顿转沮丧而会一事无成。所以这种人常犯冷热病。这种冷热病就是因为他的神经活动不均衡所致。

黏液质的人神经活动程度高、均衡、不灵活。这种气质的人谨慎、稳重、缓和,因此始终是平稳的、坚定的和顽强的实际劳动者,他们的态度持重,交际适度,不爱作空泛的清谈。因为神经活动不灵活,所以常常表现为惰性较强,略有点迟钝,强调按部就班,遇事因循守旧,难于革新。他们比较适合从事安静、持久、稳定的工作。

抑郁质的人神经活动类型是弱型,活动强度低,兴奋和抑制过程都弱,灵活性也低,这种气质的人情绪高度敏感,易受挫折,有些孤僻,在困难面前优柔寡断,面临危险时感到极度恐惧。因为兴奋和抑制过程都弱,任何程度的刺激都会遏制他的活动。即使用弱的刺激作用于抑郁质的人,他在主观上也会把它作为强的作用来感受。所以常常因为微不足道的原因而动感情。对抑郁质的人批评尤其要注意方法。抑郁质的人情绪内敛,侧重于与自己交流,有艺术家的气质。

但是需要说明的是,无论神经活动类型,或气质类型,绝不

是只用四种典型就全部囊括的,真正现实的气质类型是极其细微,千差万别的。

(五) 性格与口语表达风格

性格是个性的重要组成部分。一个人的气质对性格的形成有着很大影响,气质是性格的自然基础。性格就是一个人对现实的稳定的态度和习惯化了的行为方式。比如,有人比较诚实,有人显得虚伪,有人圆滑,有人耿直,有人好动,有人好静,有人心胸狭窄,有人宽宏大量,这种态度和行为方式如果达到了稳定化和习惯化就形成了人的性格。

性格虽然以气质为自然基础,但也能够在生活实践中遏制或发展气质的某些特征,两者是相互渗透,彼此制约的。不同的性格在口语表达中有不同的优势,对口语整体风格的形成有巨大影响。性格可以分为内向,外向和中间型。内向的人显得不很活跃,往往比较保守谨慎,比较内敛细腻。内向性格的人,说话常常一本正经,喜欢辩论,容易恼怒,在大众面前常常局促不安,易为赞赏所激动,不愿受人吩咐,意见易趋极端。相反的,外向性格的人活泼好动,表现欲和表现力都较强,感情强烈外显,说话流利,不喜欢固执争辩,判断迅速,喜欢大概,不愿追根寻底,在大庭广众面前落落大方,不介意别人的批评,常常冲动,但不因赞赏而激动,服从命令,很容易理解别人的语言和动作,大部分意见偏于保守,但是不稳定而且较粗糙。中间型的人为数众多,特点兼而有之。

在性格方面,存在着个体差异、性别差异、职业差异和文化差异。就性别差异而言,美国心理学家根据对男女大学生的调查证明:男性一般具有独立性、客观性、攻击性、支配感、竞争心强、勇敢、果断、直率、自信、有抱负;女性则多具嫉妒心、同情心,依赖感强,虔诚笃信,温柔细腻,多情善感,讲究衣貌。所以,在具体的口语表达中,女性说话往往感情色彩浓,容易和对象听众在感情上沟通,产生共鸣,缩短心理距离,进而说服对方,善于揣

摸对象心理,注重细节琐事,反应敏感,长于形象思维。而男性则往往相反。这种建立在性别差异上的性格“类特征”是相对稳定的,并有其深厚的社会心理基础,以至于人们往往从一种“性格刻板印象”出发来决定口语交流中评价对方的态度。

当然,上述区别还只是一种宏观把握和扫描,以及这种差异的相对性。明代李贽在《焚书·读律肤说》中说:“盖声色之来,发于情性,由乎自然”,“故性格清彻者音调自然宣扬,性格舒徐者音调自然疏缓,旷达者自然浩荡,雄迈者自然壮烈,沉郁者自然悲酸,古怪者自然奇绝。有是格,便有是调,皆情性之谓也。”所以,要善于树立对自身性格特征的自觉态度,发挥不同的优势,选择适宜的风格,保持口语行为的整体和谐。

二 你有什么样的口才风格

最终把我们的口才和别人分开的,是我们的性格、气质因素。类似的场合,类似的前因后果,类似的对象,不同的人往往会说出不同风格的话来,这其中性格气质的影响很重要。

内向的人说话比较少,话题往往也比较保守,单一,说话方式也比较拘谨;相反的,外向的人话夹子一打开就难以关上了,而且话题丰富开放,讲起来津津乐道,手舞足蹈;中间型的人则兼具两者的特点。

(一) 口语表达的类型

(1) 简洁明快,用语经济,表意丰富,言简意赅,明白晓畅,干脆利落,扼要精致。文贵简。凡文笔老则简,意真则简,词切则简,理当则简,味淡则简。契诃夫称赞:“简洁是天才的姐妹,是智慧的灵魂”。简洁明快的风格如同绘画中的淡雅清新,体现着高格调,高境界。

(2) 繁丰铺排,词彩多姿,纵横叙说,细致描述,酣畅淋漓,形象生动,一般是用于说明腔调特殊问题来使用。

(3) 平时质朴,用语通俗,一听就懂,语义通俗,深入浅出,语句朴实,语气自然,表述明白,情真意切,实事求是,少渲染,少雕饰,但决非单调乏味,浅薄呆板,而是轻水出芙蓉,天然去雕饰。

(4) 庄重典雅,情趣脱俗,词句稳妥,文明优雅,气氛肃穆,态度持重,格调高雅,有强烈的书面气息,多用于特殊的场合。

(5) 激昂雄浑,劲健恢弘,气魄宏大,具有阳刚之美,语句遒劲,气势雄伟,感情奔放,内涵丰富,境界开阔,感染力强,令人胸襟开阔,精神激昂。

(6) 委婉含蓄,引而不发,欲说还隐,意在言外,弦外有音,深沉曲折。

(7) 幽默风趣,寓庄于谐,亦庄亦谐,妙趣横生,轻松愉快,机智诙谐,形象生动,意味深长。

和性格类型分布类似,口才风格的分布也是极端的少,更多的是普普通通的类型,我们平常见到的多是偏向平实质朴类的。

(二) 照照镜子,认清你是哪一类

你自己是哪一类或者哪几类的综合呢?相信这么多年来,你对自己已经有了足够的了解了,除非你在自己欺骗自己,否则的话,停止去做那些所谓的性格测试卷吧,不要试图从这种方式中找到给自己内心深处已经很清楚有什么缺点的性格掩饰的方法了吧。现在,如果还对自己的性格不能给出一个清楚的轮廓,那只能说明是你自己对自己的性格感到不满意,试图进一步完善,因而目前不想承认自己到底是怎样的性格。面对现实是最好地解决现实问题的方法,现在放下面子,放下内心的障碍,放下梦想中的完美人格的情结,认认真真地面对自己,让自己的心灵照照镜子,看看自己的性格到底哪里很让自己不舒服,有没有好的解决办法,看看哪里有小豆豆,哪里有雀斑,哪里轮廓不规整,哪里太高,哪里太低。

看好之后,好好想一想自己不满意的地方到底是怎样让自

己不满意的,怎样去改正?是大动干戈的除旧迎新,还是扬长避短,略加修饰注意?

自己性格上的优点缺点都会影响到自己的口才风格,同时,常常是口才风格上的优点缺点反过来让自己觉得有性格上的优点缺点。某同学A讲话喜欢先设埋伏放悬念,之后引别人无意中(更可能是别人有意配合他)帮助完成自己说话的目的,偏巧另一同学B说话直来直去,还有点喜好挖苦别人,不领别人的情,不给别人面子。一日,老同学数人相聚,一阵寒暄之后,A君静静地说了一声:“唉,最近忙呀,事情好多,还要准备跑马拉松,过得好紧张啊!”语毕,环顾,期待有人搭腔,配合着说一声:“呵,你参加了马拉松啦!好厉害呀!”然后他回道:“呵,小意思啦,是人家拉去的啦,哈哈。”岂料,别人还没说话,B君先发言了:“哦,嗨,没问题,咱们班原来的体育氛围很好,你也应该没问题应付的了的。”A君顿时无语大窘,此后一直闷闷。这两位,一个性格好表现,又很重面子,另一个偏偏不给面子,体现在言谈风格上,一个用言细致脉脉,另一个单刀直入,寒光快语,结果就是彼此不痛快,A:这小子怎么这么赌气呀?B:那人怎么如此虚伪!

现在,去了解自己的性格,从而了解和自己性格已经自动相配的但是仍需要彼此磨合的口才风格,说让自己内心感到自然舒服的话,作一个同一的而不是矛盾的自己吧。

(三) 最怕无心美容——打扮自己

性格不同,导致口才风格也不同,那么与不同的性格对应的不同的口才风格之间有什么高低优劣之分吗?

没有,绝对没有。

不同风格之间只有差别,只要适得其所,没有优劣之分;同时,各种性格之间也只有差异,没有高下之分。

可能你会觉得有些职业和场合还是外向一点的人占便宜。想一想周总理,他的性格当然不是外向的了,妨碍他成为出众的外交家了吗?相反的,总理独特的性格魅力成就了他超凡的口

才。

性格比较内向的人,不习惯、或者不喜欢多说话,尽量少发表自己的看法和感受,尤其是在很多人面前或是陌生人面前。这样虽然会给人一种木讷无言的感觉,但是这往往只是幻觉而已,很多这样子的人物是暗藏灵气,谈锋甚健,很可能在自己觉得要说话的时候冒出一句妙语,或是在自己的老朋友面前形象大变,口若悬河——或者是在 OICQ 上。所以,对于这样性格的人,最好的口才风格就是稳重,观察深刻,一语中的。相反的,对于外向活泼的人,就去好好地利用自己的特点,同时要努力丰富自己的素养,避免说话多而杂,频而繁,浅而近。

但是,这里需要强调的一点是,有一种性格是完全不适合发展口才的——封闭。交际和口才首先需要自己走出自己的小圈子,让自己与他人沟通。众多的性格类型可以有不同的途径来实现这个目的,就像不同模样的人可以有不同的化妆美容方法一样。但是,封闭的人断绝了自己和外界的联系,对外界不屑、畏惧、不理解等等心理因素让自己总是走出人群,有意地避免和人接触。表现出来的,是让人们认为自己很内向,其实这和内向是不同的。内向而不拒绝和外界接触,可以形成独特的口才风格,而封闭则形不成口才本身。如果你的性格封闭的话,希望你能变得勇敢起来,对外界要有信任,对交流要有兴趣——不要总是生活在自己的小世界里面。

三 我是男生——口才的男士魅力

(一) 力拔山兮与西装革履

男人,一个即使是在现代文明社会中,仍然是一个让属于该性别的人觉得自豪骄傲的词,几乎就是高大,力量,勇敢的代名词,送给一个男人的最好的形容词也就是:很男人。

怎样的男人才有魅力?

古代社会的男人标准:威猛,强壮,吃苦耐劳,勇敢无畏,做

的到“力拔山兮气盖世”，吟得出“大风起兮云飞扬”。

现代社会的性别观念发生了根本的转变，男人的概念也有了一些变化，如果说，一介勇夫在古代还只是个中性词的话，放在现代可就等于说是一个白痴。单纯的身体强悍，远远不再是现代社会对于男人的要求了。

但是，男人仍然还是力量的代表：思想的力量，性格的力量。

作为现代男人，你可以手无缚鸡之力（当然有的话更好），但是你的性格必须强如钻石；你可以天天西装革履坐在办公室，但是你的思想必须如暴风骤雨般地运动不息——智慧和头脑、性格和能力是构成现代男人的首要成分，谁的胳膊粗听谁的时代一去不复返了。

如何定义现代成功男人？

金钱，地位，权势……这些不在此处讨论，我们更关注的是，作为（或者准备作为）一名成功的现代男人，你需要具有怎样的男士魅力：豪爽，干脆，正直，勇敢，热情，聪颖，有活力，胸襟宽广，视野博大，思维清晰，逻辑性强，不乏温柔、幽默等等，这些都是送给男士的好的形容词。相反的，懦弱，犹豫，迟钝，古板，狭隘，依赖性强，缺乏开拓精神和挑战的勇气，过于注重细节，斤斤计较，过分感情用事，多愁善感等等，放在哪个男人身上都是一种耻辱。

现代男人继承了传统男子主义的精髓：作为男人，一定要强！

现代男人又发展完善了传统：看轻了体格，更强调头脑。

不论何时何地，不论是力拔山兮，还是西装革履，阳刚之气必为男士所秉承，强悍之风必为男士所率行。男士魅力可以有种种不同，这两点则是不可或缺的。

（二）说话很有男人味

口才的男士魅力体现在哪些方面，与此相应的，男士的口才也可以具备这些特点。

看看男士说话的几种方式:

(1) 流利。

说话轻清灵活,婉转,和气,让人感觉亲切柔和。措辞洗练,条理清晰,丝丝入扣。大没有“力拔山兮气盖世”的雄阔豪迈,无需“大风起兮云飞扬”的粗犷气概,有的只有像谦谦君子般的脉脉细语,一样的扣人心弦。

(2) 激进。

不知忌讳,不避嫌疑,认为错的,直斥其非,认为对的,直称其是。所言率直,坦白无私,知无不言,言无不尽,完全用正直来表现自己的性格。典型的代表人物是邱吉尔,给人一种拥有无限精力的感觉,是很有感染力的类型。

(3) 高远。

专从大者远处着眼,好说高深的理论。并不一定就是学富五车,不同凡响,而在于表示自己对理论信而有证。

(4) 浅近。

小处着眼,就平常小事择其利弊,指其得失,说经验,谈做法,不空谈理论,而重视实际,讲话合于现实生活,为一般人乐道。

(5) 朴实。

恭恭敬敬,仁慈敦厚,不肆意高谈阔论,也不婉转圆滑。言虽讷讷,然而言必有中。话虽简单,然语必扼要。用意都用微言显出。诚实质朴,清水芙蓉。

(6) 率真。

活泼幽默,大大咧咧,满不在乎,像个大男孩,天真率直,如阳光般,听者也觉得自己年轻活泼了很多。

这些方式各有得失:

(1) 以说话技术见长,外交家辞令,容易让大多数人接受。

(2) 以忠贞亢直见长,公正严明,这种方式易吃亏,往往使人恼羞成怒。

(3) 以学识渊博见长,饱学之士的辞令,但是容易使对方以

为你专擅空谈,书生气太重。

(4) 以谙熟家常见闻见长,完全是富于生活经验的人的辞令,可能会让人觉得俗不可耐。

(5) 以诚恳温厚见长,长者风范,但容易让人觉得是忠诚有余能力不足。

(6) 以天真率直见长,阳光男孩,让人轻松,不过会显得成熟不够。

这只是大致的分一下而已,还有相当多的细节没有一一加以区别——要知道,男人可是一种十分复杂的动物,拿说话来说,绝不是区区6种类型就可以覆盖得了全部的。而同时,男士们说话的风度也是千姿百态风采迥异。可以是洋洋洒洒,侃侃而谈,可以是只言片语,适时而发,或是谈笑风生,神采飞扬,或是温文尔雅,含而不露,也可以是沉吟再三,反复品度,或是话题飞转,应对如流,或者是轻声慢语,彬彬有礼,抑或慷慨陈辞,英风豪气……千差万别的谈吐风度对应着的是各自不同的性格特点,情趣爱好,思维习惯等等。也许你会觉得以上这些方式,风度都描述的过于“专业”味道很浓,暂且先放下不表。对于普普通通,不去讲究什么文学气息很浓的男生来说,如何用普普通通的语言表现出自己的男士风度呢?

如果语言形式上面没有很多文章可以做,就像对于大多数理工科学生一样,那就在语言的内容和非语言交流上面下功夫。说话语气显现出坚定,同时又不乏男儿的温柔;说的话要公正有理,令人信服;表情尽量丰富一些,善于表达出自己想要表达的思想感情;避免说话死板,面无表情,犹犹豫豫,无力脆弱的感觉。如果是文字功底扎实的男生,那就可以大量发挥自己的特长,经营自己的强项,用语言和口才当作自己有利的武器,扛起“成功的男人必定是有口才的男人”的大旗,不过要注意:真正有男人味道的口才绝对不是油嘴滑舌,琐碎芜杂的口才。你的风格可以朴素,也可以华丽,但是都要表现出你的男生本色,切勿卖弄口才!

(三) 女生眼中的男生

女为悦己者荣,男士们也一样。如果没有另外的半边天,男士们一定会变得极其懒惰无聊,这个世界上变得无法容忍的,除了单身汉们的宿舍和他们的衣着外,还必将有男生们的口才。一群男生们是不可能唇枪舌剑,显尽才华的,除非附近有女生在看着。男生们极其看重自己在女生们眼里是怎样的。不过往往这些可怜的演员们不怎么清楚对面的女孩喜欢怎样的表演,不清楚为什么她们总是不理不睬。

女生眼中的男生形象是什么样的? 怎样的男生形象更受欢迎?

当然,女士们的看法和喜好也是千差万别的,答案因而不惟一。但是,有一些东西还是有其共性的:

首先,女生们往往自己爱好清洁,所以男生们邋邋遢遢的衣着,乱七八糟的宿舍很少不让女士们感到厌烦。男生们需要改一改自己懒懒散散的习惯,整理好自己的内务,以一个清爽整洁的形象出现在女生面前——同样的要干净的,还有自己的口语表达,脏话? NO!

男生们在一起可能也可以偶尔(也不乏有人常常)说话带一些脏字,哥们儿们听起来,感觉豪爽过瘾,很酷很男人,但是在女生们面前,切记要收起这一套——女生们首先更注重的是你是不是一个谦谦有礼,和善待人的君子。女生们对于男生们的脏字是嗤之以鼻,视为低俗之举,所以,各位男生,请自重。

其次,男生们需要同时有坚强的一面和温柔的一面。不能像个野蛮人一样,粗声粗气,自以为豪气十足,也不能像个白面书生,文绉绉的缺乏气魄。不能像个健美运动员一样满脸横肉,也不能像漫画中的漂亮男生,活脱脱一副女子脸面。说话方面,不能干巴巴,如同机器;也不能酸溜溜,像是奶油。

第三,你可以像关羽一样富有正义感,也可以像曹操一样狡诈险恶,可以像刘备一样亲善,可以像孔明一样睿智,也可以像

周瑜一样潇洒。你可以选择成熟稳重,也可以选择天真可爱,可以内向保守,也可以外向风流……依你的情况而定,但是——你必须要有突出的个性!人云亦云的男生,墙头草般摆动不定的男生,没有个性的男生,也许不会被女生们低看,但必为人家所忽略。

女生眼中的男生,就是女生眼中的世界,世界丰富多彩,但是总缺不了光亮。男生们的魅力千差万别,但是一定要先点燃自己心灵深处的独特光。

四 我是女生——口才的女性韵味

(一) 从“三种人”说起

清华男生中流传这样一种说法:清华有三种人——男人,女人,女博士。

说得有点极端了,但是也不完全是玩笑之语。女博士给人们的一般感觉就是:女强人,女天才,事事要求完美,时时讲究理性,经常忘记化妆,工作就是人生的中心。还有,少有男生敢去(能去)追求。实际中女博士们是不是如此?很可能完全就是葡萄酸的虚传,出于吃不到葡萄之狐狸之口,但是,如果真有这样的女生,有一些甚至全部这些特点,那可真的让人们难以接受了——这离人们心目中的女性形象太远了。

人们期望的女性形象是什么样子的呢?

首先,必须承认,女性天生的姿色是天然的禀赋,在交际中占有巨大的优势,漂亮有魅力的女生,楚楚迷人,让人们愿意接近她,与她交往。但是,外在的美丽并不是全部。想一下,一位漂亮的女生,但是衣着艳丽,举止庸俗,谈吐粗野,往往只能招来人们轻蔑的目光。女性的魅力不同于女性的外貌美丽,而是发自内心的一种吸引力,是体貌,装饰,举止,气质,谈吐,教养的综合。女性的漂亮虽然可以吸引人,但不是绝对和惟一的因素。最吸引人的,是具有特殊魅力的女性,在其中,自身教养占有极

大比例。毕竟,天生丽质的幸运儿是少数,对于大多数女生来说,具有对自己的信心,丰富自己的教养,完善自己的个性和气质,这才是产生魅力的关键。

自强,自信,自爱,自尊,恬静朴素,温柔,高傲,微妙坦诚,活泼但不轻浮,自然而不造作,灵气但不小气,这些都是魅力的表现。对于每一位女性来说,当然要有自己的特点,有自己的魅力。但是,温柔善良几乎是人们对于每一位女生心里的期望。

(二) 说话很有女人味

男性说话要有男人味——阳刚之美,同样的,女性说话也要有女人味——柔之美。

感情丰富,含蓄敏感,性格温和,善解人意,被认为是女性特有的秉性,表现在语言上,往往少粗鲁,凌厉,咄咄逼人之势,多文雅,轻舒,婉转温和之音,形成了女性语言柔美的风格。有人说,女性是感情动物。女生的感情特征很大程度上影响了女性的性格,女性语言中仍保持了天生的善良和质朴。很有趣的是,语言学家分析,女性语言中的“吗”,“呢”,“吧”等语气词的使用频率大大高于男性,女性说话时着意选用这类善于表达细腻的感情、富于生活气息的词语,可以使语气变得舒缓委婉,留下温柔甜美的印象。所以,网虫们说,qq上网聊天时,mm经常使用的词就是“呵呵”,来礼貌的打发烦人的聊天。

话题说远了。女性语言当然也是多元的,有的庄重,有的泼辣,有的直率,有的幽默等等,但是温柔和善仍是贯穿和隐藏在每一种受人欢迎的口才风格中的。

在现代社会中,女性参与到社会大多数工种中,而且在很多方面都向男性们展开了有力的挑战。尤其是在领导管理领域,女性以其善解人意,善于组织,善于协调,善于沟通而具有很大的优势,这和女性独特的口才风格基调——柔和是分不开的。一个男经理可能习惯于高瞻远瞩,挥斥方遒,但是缺乏与别人亲切的沟通,而这点正是女性的特长。看看那些管理行业的女强

人,正是现代职业女性的典范。

(三) 男生眼中的女生

最近有一部很红的影片《我的野蛮女友》,描写了很现代的爱情故事和一个很另类、很“野蛮”的女友,很受年轻人的欢迎。年轻人的想法真的变了吗?对现代女生的看法,不仅仅,或者不再是,温柔可爱更受欢迎了吗?野蛮?好野蛮的词!

其实,野蛮女友并不野蛮,内心深处仍然是和善温柔的,这在电影结局中可以看得出来,如果始终保持野蛮状态,恐怕喜欢的人会大打折扣。

这正是男生眼中的女生:可以(欢迎)有不同的外在表现风格,但是灵魂仍然是善良温柔的结晶。

男生当然喜欢漂亮的女生,但是决不仅仅如此,不然英俊潇洒的罗斯福为什么会娶相貌平平的埃德温?

气质上的引力,风度上的迷人,心智的发达等等这些内心素质的美才是最让人心动的。男生眼中最不受欢迎的,是软弱,不自信,依赖性太强,头脑简单,小家子气十足,满嘴市井言谈,不学无术,一味外表艳丽的女生。所以,不论你是美丽迷人,还是相貌平平,都需要完善自己的内在素养,相信:一个善良温柔、积极向上的女生,总会得到阳光男孩们瞩目的。

五 我是东北人——个性化的普通话口音

(一) 本是同根生,韵味各不同

汉语是中国的国家语言,但是汉语在各地都有不同的发展状况。在中华文明漫长的发展过程中,各地人民所使用的语言,由于地理、文化的隔离而渐渐发展形成了各地不同的汉语的分支——方言。

各地方言可以说是千差万别,虽然都是汉语,但是一个东北人听广东人说方言可能真觉得像外语一样难以理解。方言的产

生和历史上的各地人民交流不便是密切相关的,是文化发展的必然结果。而在现代社会,人们可以极其方便地进行跨地域交流,同时,现代社会也要求各地的人去进行快捷、方便、有效的交流,此时的方言,尤其是地方味道比较重的几种方言,就有可能给彼此的交流形成语言上的障碍。我国推广普通话,正是适应这个一体化的要求。作为中国人,我们应当很好地掌握自己国家的语言,作为现代的中国人,我们必须掌握流利的普通话。

不过,推广普通话不等于消除地方方言。相反的,推广普通话的同时,地方方言也要得到相应的新发展。普通话,地方话,两者并不矛盾,说到底,普通话就是以北京地区方言为基础的,因此,两者可以说本是同根生,韵味各不同。地方方言在很大程度上代表着当地的文化习俗,是中华文明丰富性不可或缺的重要部分。推广普通话,是社会发展现代化的要求,是为了交流上的方便有效,是为自己的口才构建基础,而在现代社会交际中,地方方言仍然有自己的一席之地——为自己的口才添彩。

经常见到很多人,因为自己说话方言的味道太浓,普通话讲不好而感到在交际中的不自在甚或自卑,结果要么是导致越来越远离交际,远离除了本乡人以外更大的交际空间;要么破罐子破摔,几乎放弃了学习普通话,就用着方言四处闯荡。很可惜,这样的选择都是没有看到自己原本是拥有的一项资本。

普通话是一定要说的,一定要掌握的,但是,带一点方言味道的普通话,在普通话交际的主流中加入方言交际的支流,则是锦上添花,形成自己的又一种表达个性特色。恰当地运用“方言”普通话,可以造成以下特殊的交际效应。

1. 同乡效应

这一点是再清楚不过的,老乡见老乡,两眼泪汪汪。见到老乡,听到乡音,是件非常让人高兴的事,这个时候,不会有谁对着老乡还一脸正式地讲标准的普通话。在和人的交往中,如果从各种各样的口音中找到了自己熟悉的那一种,就会有一种自然的亲切和认同涌上心头,这个时候,乡音乡情就成了交际的向

导。

2. 随和效应

中央电视台新闻主持人的普通话是绝对标准的普通话,可是他们也只是在镜头前这样讲,镜头外,和亲朋好友在一起,谁能想像得到他们还用播音式的口音讲话?没错,普通话的舞台是在正式场合,因为这些场合要求你讲话清晰,简洁,易懂,同时也就意味着统一,标准和消除口音特色。但在非正式的场合,在家里和家人谈天,工作后和朋友们侃侃,这些时候讲普通话,那反而会使你的表达不那么优美,其他人也会觉得不那么轻松自如。带有口音的普通话,不那么标准的普通话,让人觉得随和,亲切,不论是不是同乡,听起来会更有趣味。这不是在挖普通话的墙脚,而是让人们意识到以前没有注意到的事实——日常交往,朋友往来,带口音的普通话是更重要的。

3. 特色效应

经历过军训的人一定都还记着军训中的一点一滴,包括教官。最难忘的是教官严格的操练,还有就是教官独特的说话腔调。教官们往往是来自各地,说话明显地带有各地不同的腔调,在喊队训话时就造成了特别的感觉,“一~二~一”在一些教官们口中显得别有韵味,而想像一下如果是用标准的普通话讲出来,仿佛就少了点什么。类似的例子还有很多,我们常常看到一些性格开朗的人满不在乎地说着口音浓重的普通话,而大家也早已习惯了他这样子说话,反而觉得那天此君突然改说标准的普通话是显得陌生起来。

现在,你可以知道,地方口音会有什么潜在的交际魅力了。没错,我们完全不必为自己的口音惭愧,要做的事情就是去掉地方口音中过分让人费解的部分,说一种和大多数人口音基本一样的普通话——有地方特色的普通话就可以了。这样,你和别人的交际不存在什么障碍,而你的话又有一种独特的趣味了。

（二）南腔北调，各有春秋

各地方言都有各地的特色，给人不同的感觉。东北口音有一种天然的幽默感和爽快感。很有意思的是，现在不少相声小品节目都由东北地区演员用当地方言演出。也不知道是这些节目人们看得多了，觉得东北方言很幽默，还是因为东北方言本身就是有幽默感，所以这些节目很受欢迎。不管怎么说，当一群人中间有一个东北人，而他又很健谈的话，那么他们的谈话肯定是妙趣横生的，而往往“俺们那吞晃儿的东北人”都很健谈。

山西方言鼻音很重，讲起来语速较慢，每一个字都很重很重地吐出来，语调变化比较少，因而不是很善于表达丰富的感情，但是总是会让人感觉到一种率直朴实，踏实稳重，值得信赖，同时又有点内向，一如黄土高原给人的感觉。所以当一群人在讨论时，很少见到说山西方言的人会高谈阔论，巧舌如簧，但是，当面对的人比较少，比如，向你讲述一段故事，或者去看望老朋友，探望病人时，你会觉得这样的口音有多么贴人心。

广东话，粤语，一般人是听不懂的，但是带有广东味道的普通话大家都很熟悉。一般的商业场合，如果你说的恰恰是这种特色的普通话，那往往会给人一种精明于商道的感觉。没错，感觉，仅仅是感觉，印象，但是往往就是感觉出人意料地发挥着不一般的作用。广东话，上海话，都给人一种精明，务实，行动派的感觉——现代商业社会很需要这种感觉的行为风格。想想看，三个人站在你面前，一个讲山西话，一个讲东北话，另一个讲广东话，都和你谈同样的一笔生意，你会更倾向于和哪个谈？当然你不可能恰恰是三地中的一员，不然肯定会选择老乡，这涉及到方言的另一种交际效应。排除这种影响，你很可能选择讲广东话的那个，理由很简单，甚至有点荒唐：你感觉广东人经商的多，会经商的也多，是你真正在寻找的人。

四川方言给人的最大感觉就是语速快，而大部分四川人给人的感觉是行动节奏快，有什么联系吗？不知道，先不管，但是

肯定会给人别样的感觉。四川方言语调较少,起调比较平,也有助于语速的加快。四川话也是一种听起来让人感觉爽朗,平实的方言。

北京方言虽然最接近普通话,但是和播音员的普通话还是有很大区别的。可能和住在皇城根下有关吧,北京话带有一种天然的自信感,对很多外乡人来说,有一点点优越感和藐视感。北京话儿化音多,所以也让人觉得有一些油腔滑调。但是北京话是一种非常有表现力的方言。

其实,各地的方言还有更细微的区别划分,每个小分支也许会有不同的特色。拿四川话来说,成都话感觉很缠绵,而重庆话则感觉很爽朗干脆。尽管如此,大致地划分下来,中国几大方言区各自的特色还是很清楚的。江南的方言比较婉转细腻,善于传情达意;塞北的方言比较厚重粗犷,长于展志抒情;东北的方言率直幽默,易于和人打成一片……

(三) 两手抓,两手都要硬

消除掉可能的自卑感后,我们现在要看看到底如何合理地使用协调方言口音和普通话。一句话:两手抓,两手都要硬。

不同的场合,我们可以选择不同的口音和发音方式。在家乡和老乡们在一起,不管是随便聊聊,还是对老乡们演讲,是在竞选村长,直接用地方方言都让人觉得亲切,心理上的距离一下子就会缩短;和五湖四海的朋友交往,在公司和同事、在学校和同学说话,就可以选择带有地方特色的普通话,让大家在心里想着:那个某某人,真有趣,真有个性,真好;而在公共场所,正式场合,大型的商业谈判,答辩会等等情况下,一口标准的普通话无疑会像一身正式庄重的西装一样合适,除非需要特别加深听众对你的外在直观感受,而这些场合,大家更注重的是你所说的内容,所以,快捷准确地传达信息就是最重要的,非普通话不可胜任。还有,要注意方言在几种特殊社交效应中要避免副作用。比如说,四个人聊天,其中三个是浙江人,另一个是四川人,这个

时候,浙江老兄们就要先想一想,如果自己用浙江方言交谈,虽然感觉比较亲切痛快,但是那位四川人听了半天什么都不懂,会不会觉得无趣甚至觉得受到冷落?

总之,要正确看待方言,合理利用发挥地方口音的特殊效应,充分发挥自己已有的各种可能的潜在个性化资源,大胆地和人交流,说出自己的一片个性蓝天。

六 我是大学生——年龄层次不同, 说话特点不同

(一) 从幼稚天真到成熟老练

不同年龄的人,同一个人在不同年龄段的时候有不同的口语表达风格,这一点是显而易见的。婴儿只会呀呀发声;小孩子说话显出一份好奇,淘气、稚气、天真、活泼和依赖;少年说起话来总是有一种叛逆感,风风火火;青年人说话往往是天马行空,畅所欲言,无所不谈,彼此间有说不完的话题,想像力丰富,表达夸张活跃,是一群思维活跃,敢想敢说,拥有时间和前途的人;中年人说话就有了一种叫做成熟的东西,话题不多,直奔主题,非常现实,重内容,重实际,重理论,但说了就做,是一群匆忙于实际事业的人;老年人讲话平和,沉稳,话少而精,充满人生睿智。

我们这里讨论年龄和说话特点的关系,如果就是简简单单地说明小孩子说话天真活泼,幼稚无忌,老年人讲话缓慢沉稳,深沉世故,就显得简单浅薄了。年龄对个人的影响最主要的是提供了时间让人们去积累阅历,而往往阅历和年龄不是简单正比相关的,每个人的情况都不一样。而阅历积累的不同加上个人对待阅历的观点方法不同,使得年龄对个性特征从而对口才的影响要复杂得多。我们几乎都见到过显得老成的年轻人和身着艳妆的老顽童,而这才是我们讨论的重点:如何看待这些“鹤立鸡群”——不同于同年龄段大多数人口才风格的另类现象以及如何有效、个性化地在年龄段和口才风格之间建立联系。

首先,来关注“少白头”和“老顽童”。这样的例子虽然是少数,但是格外引人注目。年轻人说话却一副老年人派头,可能是此君思想成熟,人生阅历丰富,也可能是思想过分保守,性格老气横秋,也可能是兼而有之,还有可能就是摆酷装出沧桑感来。老年人仍然活泼好动如同小孩子,返老还童,说起话来,不论是话题还是方式都是“老夫聊发少年狂”,通常都是和自己的性格有关。这样的老人开朗爽朗,不甘被人称老,人老心不老,喜欢和年轻人在一起,让自己也觉得年轻起来。不管是哪种情况,不管是什么原因,都要注意适度和对象。过分的显得成熟,总是一副长辈气派,说话动不动带着过来人的味道,会让人觉得不耐烦不欢迎;太活跃太好动太前卫了,说话刻意得像年轻人一样,会让人觉得不自然不放心。还有,在一群年轻人中间,显得老成些,容易产生可靠感,得到大家的信任,而如果是在和老年人,和自己的长辈在一起,还是这么一副腔调的话,只会让自己显得浅薄无知。相反的,一群老年人在一起,有一个老顽童在场的话,气氛就会活跃起来,大家仿佛都被感染了。而如果是和一群原本指望学习自己的年轻人在一起,这样的言谈举止就可能让人摸不着头脑了。

其次,更重要的,是在年龄段和个性化口才之间建立连接。这里有两层意思:

(1) 适时地调整自己的说话风格。成长是缓慢的,但当我们发现时,又往往是瞬时般的。虽然成长基本上是个自然过程,但是每个人的适应能力不同,而且,深层更关键的阅历积累程度也差别巨大,结果就是,日常生活中可以见到,不少几乎是中青年女士们已然说话嗲声嗲气,作青春少女状,俗不可耐。每个人都需要及时地发现自己年龄、角色的变化,调整说话的风格,尽快适应新情况。大学中同一年级的学生可能年龄上差别好几岁,有些人可能已经到了法定结婚年龄,另一些人可能还是未成年的花季少年,但大家都面对这同样的大学环境,此时就要考虑到自己的言谈风格不能和主流风格差别太悬殊了,都需要使用

大学生时代的语言。

(2) 使自己的口才具有和自己的年龄段最适应的特色,并使之与自己口才方面的其他特色协调统一。很可能你性格拘谨,保守内向,不善多言,如果你现在正是韶华年少时,一味地不去考虑年龄特点,固守自己的说话风格,可能就会让大家觉得你木讷呆板,如同个书呆子,没有一点青春活力,难以相处。而如果你扬长避短,虽然仍然个性不改,但是苦心致力于使自己的话以一挡百,一针见血,同时努力做到知识丰富,眼界开阔,这样的话,大家就会认为你有领导才能,对你有依靠感,而这一点对于一个开朗外向、大大咧咧、随和率直、活泼好动、青春特点齐全的人来说就比较难做到了——这就是如何协调年龄和个性化口才。举一反三,将来你不可避免地到了中年老年,需要你做的,就不是如何让口才发挥沉稳性格的特长了,原来的冲动少年们此时都已经差不多沉稳了,你得继续开辟新途径了。

(二) 校园语言文化

大学生处在青春与成年的过渡期,加上校园特殊的环境,形成了自己的一套语言文化体系。活跃的气氛,跳跃式的思维,开阔的眼界,丰富的话题,专业的术语,独创的语言,无忌的交谈,既有青春年少的特点,又有了即将步入社会的成年的雏形,构成了大学校园语言文化的基本特点。

高中生和上班族们很少知道“FT”为何意,而在大学生那里却是口头禅;同样的,只有大学生们才会在 BBS 上疯狂灌水,畅所欲言,不顾语法,创意十足;只有大学生们在宿舍晚间卧谈说不完的话题,从拉登到女生楼;只有大学生们互相嬉笑怒骂而不在意;只有大学生们会发明、篡改各种台词表现自己的生活……大学生是一个思想互相碰撞,梦想互相交流,生活互相影响的特殊的年轻人群体。

想了解大学生们的语言文化特色,只有深入其生活才能原汁原味的感受真切,对于象牙塔外面的人来说真的有点难以想

像了,但是,想要从人群中辨认出一个大学生却简单得多,就是因为他说话太有特色了:文质彬彬,稚气未脱,活泼异常……

大学生的口才更多地体现在天马行空的超脱想像力上,没有太多的条条框框,没有繁琐的礼仪规则。所以,想要潇潇洒洒地度过大学生活的同学们别忘了自己身处的个性十足的校园语言文化氛围,紧张的学习工作之余,去体味一下这份特有的口才。人生是由不断的现实组成的,不要老想着将来怎样怎样,也不要老沉醉于中学儿时情景,把握好现在,不要一副学究样,不要一副上班族的样子,也不要还是毛孩子气十足,要像个大孩子一样喊一声:我是大学生!去放心大胆地张扬这段惟一而珍贵时光的个性去吧,用特有的语言风格!

(三) 校园不等于社会

但是,大学生终究会走出校园,步入社会的,而校园尽管邮局、银行、超市等等什么设施都有,俨然是个小社会,但是校园终究不是真正的社会,事实上,校园和社会之间有巨大的差异。走向和准备走向社会的大学生们需要清醒地看到这一点,在口才风格上,要做好从校园风格向社会风格及时转变的准备。

你可以逃一节某个教授的课,但是你可要小心,不要这么随便地逃哪一个老板的班;你可以在BBS上大放厥词,指点江山,评天论地,但你需要注意的是,走入社会后可不能这么放肆地和同事在酒吧间高谈阔论;你可以潇潇洒洒、大大咧咧、满不在乎、邋邋遢遢地出现在校园内,但你很难衣冠不整地出现在公司里;同样,你可以天马行空口无遮拦自由驰骋的和同学大侃特侃,但是校园外,你的口才不仅仅是敏捷的头脑、发达的想像、自如的舌头,而更多的是礼仪、技巧、经验和人生智慧的综合。

所以,这里要强调的是,在尽情地说着大学生自己的话时,要想着,这样的风格仅仅适用于现在的校园里,外面更广阔的天地有着几乎完全不同的规则。要清醒地知道,一群大学生中显得口才出众光芒四射的未必在校园外仍能这么受欢迎,而一个

平时和同学说话显得不怎么入流的人,很可能正是非常适应将来的社会口才个性的要求。了解社会和校园的不同,了解自己在校园中是怎样的一种口才风格,了解自己的现况是否和未来的要求顺利接轨,是本章最后向读者强调的,如果发现现在的口才风格可能会和将来的要求有冲突,就需要自己及时下手作准备了。这里,祝每一个大学生在享受校园特有的语言氛围的同时,为将来步入社会做好充分的准备。

七 我是IT业老板——行业与职位的烙印

“这个人说话有一股子官腔,颐指气使的”,“王老师说头头是道,就是有点学究气太重了”,“老李说话很稳重,一看就像个大夫”……我们不时会听到类似这样的评论。的确,不同的行业,不同的岗位也是构成个人的特征的因素之一,也会对人的口才产生影响。事实上,行业与职位与个人口才的关系极其密切。我们从两个方面讨论这个问题:首先,不同的行业职位对个人口才产生的影响;其次,个人已有的口才风格对选择职业和岗位产生的影响。

(一) 作用力:行有行话

不同的职业有不同的职业要求和职业习惯,而这直接影响到从业者的口才风格。从事科学研究的科研人员重视的是科学事实,需要的是严谨、客观、冷静、条理清晰、以理服人、行胜于言,体现在口语表达上,往往就是善于逻辑论证,长于处理客观,比较欠缺夸张、比喻和情感力量。当然也有例外,不是说科学家们各个都是冷冰冰的电脑,实际上,爱因斯坦、杨振宁等科学大师们的丰富口才表达能力是世人皆知的。这里说的是就一般而言,科研工作者的口语表达有这样的一些趋向。

同样的,从事教育工作传道授业解惑,讲究讲话既让人听起来明白,又要有自身很强的逻辑层次性,循循善诱,悉心教导,同

时拥有权威感。据统计,各种职业中说话最多的就是教师了。表现在口才上,教师往往让人觉得听起来舒心,但也有可能让人觉得被指导、被束缚,是一种既类似上级,又类似长辈的感觉。

从事娱乐业的人员,比如,主持人、广播员、演员等等,职业的需要使得他们说话的频率仅仅低于教师。这些人说话最注重给人的印象,最注重自己的形象,因而在镜头外的时候,其口才风格仍然有着明显的表现倾向,是一种表现力强,侧重于表达方式的口才风格。根据个人的具体情况的不同,可以是表现的活泼灵活,也可以是严肃官方,或者是幽默十足等等,共同的特点是比别的任何职业都更擅长表现。

对于医生来说,面对的经常是痛苦的患者、担忧的家人和冷酷病魔,这就需要医生们做到冷静、温和、稳重、宽容、心胸宽广,凡事都看得开,既能自如地对付疾病,又能妥帖地关心患者及其家人。这样的职业素养造就了好医生们共有的口才风格:科学家的冷静客观,精通世事人情练达,同时又有世俗之外的心境,说话给人以信赖感,不能让人觉得不成熟,不能表现的好争辩、有占有欲等等。

对于中关村里的IT业的年轻有为、敢想敢干、富有冒险精神和开拓勇气的企业领头人来说,匆忙、效率、交流是最重要的事情,他们的口才风格就与前面举例的大不相同。行业的要求,生活的节奏和年轻人的特点让他们说出的话总是直率,大胆,干劲十足,富有远见,思想活跃,不受束缚……

而对于一般的白领上班族来说,他们的口才虽然也有前者重视效率、平铺直叙的特点,但缺乏一种强烈的自信和大胆,更多的是细腻一些的生活气息,文文静静,安然自足,是我们最常见的那种类型。

还有广大的农民工人群众,他们的话朴实、踏实、率直,不怎么讲究技巧礼仪规则,但是有丰富的民间语言财富,是个极其丰富的语言宝库。

至于岗位对口才的影响,则没有行业影响的那么大,但是也

决不可以忽视。经理老板们讲话的气派和普通职工的显然不同,在一群工作中的人中无所顾忌的大声说话,指指点点,只有两种人可能做到:这群人的管理能力值得怀疑的头儿;刚被炒了鱿鱼的性格火爆找好后路的员工。开会的时候,上级领导讲话的风格和下级听众的也有明显不同,“嗯、阿、那个那个、阿”之类的说得多的不会是下级。这些例子,这些表现是不是正确,值不值得学习,按下不提,单说由于岗位高低有别而造成的表达风格的差异,是很明显的。

知道了不同行业不同岗位对人们口才风格的影响不同,就可以坦然地面对不同岗位的不同从业者千差万别的口语风格,而不至于拿一个模子四处去套。正确地看到自己身边不同职业的人的不同口才风格,同时开始理解他们身边关系亲密的人受其影响而有着不同谈吐气质(尤其是小孩子们受家长的影响),进一步地了解掌握自己职业对自己口才风格的影响,学会将其应用自如,完善自己的口才特征,消除自己口语表达中和职业岗位不符合的地方,使其更加适合自己的职业要求而不至于与其冲突。在和不同职业的人打交道的时候,充分考虑到职业差别造成的口才风格差异,让交际顺利进行,让自己对自己的职业感到更加舒心。

(二) 反作用力:如何选择适合自己的职业和岗位

以上我们说的是职业对口才造成的影响。实际上,口才已然的不同也会影响到自己职业的选择和适应。原本就不善言谈,比较沉默的人,选择去做需要和人大量打交道的职业,比如,推销、职业经理人等等,显然就比较难以适应;而一个特别能侃,特别喜好说,喜欢和人辩论直到脸红脖子粗,这种情况下,选择从医或者科研的话就显得不太合适;平时说话就如同舌吐莲花的人,选择常在公众面前露面的工作恰似如鱼得水;说话不坚决,商量口气太重的人不会就这么着就可以当好领导角色……这些已然养成的口才风格是和自己的性格、习惯等其他因素造

成的,所以,口才风格对职业岗位的影响不仅仅是因为不同的职业岗位要求不同的风格,更是因为口才风格作为自己其他特征的表现,口才风格上的适应性代表了自己其他特征的适应性。

(三) 专业有影响吗

说到这里,各位大学生读者可能会想:自己的专业就是将来自己职业的雏形,那么不同的专业对自己的口才风格会有影响吗?

答案:有,不多。

人们常常认为,像清华、哈工大这样的理工科为主的院校,学生们普遍口才不很出众,而且往往是侧重科学严谨性,不像北大、人大这样有很深人文氛围的院校,学生们个个是巧舌如簧。真是天大的误会。西安交大也是理工科为主,而回顾国际大专辩论赛,交大的成绩令人惊讶。受校园文化潜移默化的影响和人文观念的影响,不同的院校中的学生们之间为人为学风格的确有一些差别,但是还谈不到在口才上就有高低之差,只是在风格上略有不同而已。而影响比较大的则是跨度比较大的专业,比如,理工科学生和人文社科学生之间,言谈举止总体来讲是有不小差别的,前者侧重以理服人,逻辑性强,后者在形式上的丰富性则更为突出。

不过,在大学期间划分了不同的专业,并不等于就决定了以后的工作方向。专业转换越来越频繁,社会对人才综合性的要求越来越高,因此,在大学期间,学理工的多学学社科人文艺术类的优点,社科人文艺术类的多掌握一些理工的思想方法,是十分必要的。口才风格方面,过早的定了型,对自己将来的多方面发展是不利的。我们鼓励大学生们跳出本专业的小框框,能够综合地、全面地提高自己的素质,以适应多变的社会要求。

八 我是我自己！

（一）客观真实的认识自己

现在很流行一种现代的观人术：星座说——12 星座各有各的特点。根据出生的月份日期，把一年分成 12 份，每一份都根据黄道 12 星座起了名字，每个人都分别属于不同的星座，每个星座又都有不同的个性特点。乐于此道的人们还煞有介事地把星座和个人的婚恋、财运、性格、各方面能力等等联系起来，相生相克，复杂相关，成了一套系统。不少年轻人们对此津津乐道，甚至不乏严肃地以此来看待自己的问题，觉得这种方法还真的很有说服力，很符合实际情况。比如说，星座说认为狮子座的人普遍有王者气派，性格直率，有点火爆，属于此星座的男生爽朗有男子汉气概，女生则有天生的高贵气派；金牛座的人则往往性格沉稳，谨慎保守，吃苦耐劳，认真负责，有一种牛的品性；白羊座由于是 12 星座之首，所以显得很有领导派头，积极好胜，不屈不挠，有点倔强，权利欲望重等等。有点像是把人的性格动物形象化了。

这种说法有依据吗？信不信由你。这里只想说：

（1）看待自己要科学认真。

（2）根据希腊神话（12 星座的起源），狮子座的狮子原是希腊一个英雄在冒险事业中杀死的一只怪兽；金牛座的牛原是主神宙斯变化成的一头白牛来诱骗一位公主渡海到欧洲；白羊座的白羊原是只金毛羊，羊毛皮成了那位英雄冒险事业中的一件战利品。星座本身则是为了辨认星空的方便而保留至今的。

（3）按照星座说的看法，最有口才的人是双子座，果然如此的话，另外的 11/12 的人每当说话的时候岂不是很郁闷了？况且，把人的个性这样分开，就个人而言，对号入座看起来仿佛觉得的确很个性化，但是从总体上来看，目前中国 13 亿人口才有 12 种类型，未免太单调吧？

(4) 相信大多数人不会以此来看待分析自己的,即使是热衷于此,人们往往也仅仅是当作娱乐消遣而已。不过,说得多了,想得多了,可能就会潜移默化地对自己看待自己的方式和对自己的定位产生影响,不知不觉地就影响了自己对自己主动进行完善塑造的意识和动力——这么简单地就影响了自己可能的未来,岂不是很可惜?

(5) 类似的,除了星座说,还有属相、血型、指纹等等分析方法,如出一辙。还有看起来显得比较科学的,给你几道趣味测试题,不同答案对应不同性格类型,从而决定不同趋向和能力(包括口才)。看起来,这些仿佛也是个人特征的内容,是否和自己的口才有关系呢?这些分析,该信不信呢?决定权在各位读者手上。

(6) 本书作者不信。

(二) 嗓音是你的第二张脸

1. 一个人的声音从何而来?

一个人的声音能翱翔到巍峨的山巅,但它的泉源仍然是人体,语音是由人类的发音器官发出的。我们平时说话的声音是体内的气息经过你的肺和气管,声带和喉头,口腔和鼻腔、胸肌和横膈膜等器官一连串主动或被动的运动产生的。横膈膜保证着这一整套运动的进行。

横膈膜是位于胸腔和腹腔之间的一块近似于平堤的肌肉。打嗝就是由于横膈膜产生痉挛性的收缩而造成的。当你吸入空气时,横膈膜下降,引起胸肌运动,两肋间左右自然扩张,使用胸腹式呼吸时腹部有下压感,腰部有向外撑的感觉。发声时,气流通过横膈膜以及胸肌的共同作用,把它压入气管,并送到喉头。

声带是语音的发音体,喉头是声带的活动室。声带长在喉头的几块软骨中间,是两片富有弹性的肌肉薄膜。声带中间的空隙叫声门。发音时,气流冲出声门,声带就颤动发音。声带振动越快,声调就越高。

口腔和鼻腔是发音的共鸣器。不同的声音都是气流在口腔和鼻腔受到节制形成不同共鸣的结果。口腔部位很多,其中最灵活的部位是舌头。鼻腔与口腔之间上腭相隔。软腭上升贴住咽壁,让气流冲出口腔,可发口腔音;软腭下垂堵住口腔通道,让气流从鼻腔冲出,可发鼻音;若软腭不动,让气流同时从口腔冲出,可发口鼻音,也叫鼻化音。

和其他所有的声音一样,语音是由物体振动而发出的一系列连续的音波所构成的。每一个声音都有一定的音高、音强、音长和音质。

音高就是声音的高低。语音的高低和人类声带的长短、厚薄、松紧有关。一般来说妇女和儿童的声带比较短而薄,所以说话时声音高一些。男子的声带比较长而厚,所以说话的声音低一些。同一个人的声音有时有高有低,是因为人自身有控制声带松紧的能力。总之,声带震动决定音调的高低。

音强就是声音的强弱。语音的强弱同呼出的气流量的大小和发音时用力的程度有关,说话时如果所发出的气流量较大,发音也比较用力,发出的声音就比较强。反之发出的声音就比较弱。

音长就是声音的长短,它取决于发音持续的时间。发音持续的时间长,声音就长,发音持续的时间短,声音就短。

音质就是声音的性质,在音乐中也称音品、音色。它是一个声音区别于其他声音的基本特征。不同的人用不同的发音方法,不同的共鸣器的不同形状,就会形成不同的音质。据研究,发声时,传递声音的气流经过一系列的扩音器(喉咙、鼻子、口腔等),声音的闻见度提高 20 多倍,此时音质已形成。

口腔把声音塑造成语言,主要是依靠口腔内外的各器官的运动来完成的。特别是舌头的转动。当你发“啊”时,舌头平卧在口腔内;你发“呃”时,舌头就会自然拱起;发“欧”,舌头则后缩;发“呜”时,舌根间后抬起。就这样,说话时,舌头在口腔内不停地忙碌,一会抬高,一会降低,一会卷缩,一会伸展。嘴唇也是

个活跃的家伙,你念“坡”,它就爆裂开;你念“母”它就自动闭紧;当你念“夫”时,嘴唇就会被上齿轻咬住。它的动作像单人乐队的乐师一样,快得令人目不暇接,而且转瞬即逝。语句的塑造是一个生动有趣的过程,你的舌头、嘴唇、牙齿、面颊、上、下腭,乃至悬在咽喉口的“小舌头”全部紧随着那股气流,像一群猎犬追踪一只小兔子似的,把它撕碎,又重新给合,最后发出语言。

2. 嗓音是你的第二张脸

现在我们知道了,气流通过喉头变成了声音,声音使它产生了声调,共鸣体使它获得了音质,不同的人用不同的发音方法,不同的共鸣器的不同形状,就会形成不同的音质,音质在音乐中称为音品,音色,反映的是声音的性质。不同的音质也就是不同的嗓音,嗓音好比人的第二张脸,是一个人区别于另一个人的重要的素质。

多年不见的老同学,模样可能都记不清了,也许变化太大已认不出来,但一听声音很快就会回忆起来。在非洲某个地区,由于近亲繁殖人的模样都长得差不多,区别他们很重要的一个方法就是他们说话的声音。嗓音与指纹一样有非常鲜明的个性特点,侦察部门利用嗓音破案有时比指纹鉴定还准确。

嗓音有着非常明显的性别差异。据科学检测表明,男性声带每秒钟约振动120次,女性则比男性高一倍以上,这是因为两性的喉头和声带共振器构造不同,而说话者所经历的各种情感,或兴奋,或恐惧都起间接的影响作用。生理学家研究发现女性嗓音低沉化倾向出现的原因,不是因为女性声带的变化,而是由于她们更为紧张的职业活动,以及社会作用更加积极,社会责任感更加提高的结果。

嗓音也是衡量一个人素质的重要标志,善于抑扬顿挫说话的人,显得精力充沛、善于交际,意志坚定且乐观向上,更富有吸引力。悦耳的嗓音就像音乐可以给人带来愉快的情绪,人们对这种愉快情绪的记忆比其他类型的记忆要长得多,也许人们已经忘记你的长像,也许人们对你讲话的内容已回忆不起来,但悦

耳的声音却使人们不易忘记,这就是噪音的魅力。

噪音作为身体各器官协调配合的产物,其优劣也能反映出身体各器官的健康状况。例如,情绪可改变呼吸的节律,恐惧或紧张会使喉咙麻木,导致共振器变窄,声带紧绷,噪音嘶哑,在恐惧的状态下说话,声调往往被提得很高。在良好的心境中,声调自然变得浑厚丰满。

月下老人常常让恋人们为对方的面容一见钟情,也常常让独特的噪音拨动大脑中那根神秘的弦。难怪不同的歌星有各自的歌迷,为不同的演唱风格痴迷如醉。

噪音是你的第二张脸,要保持声音的朝气和活力,使你的声音更有感染力,就要注意发声的动力系统不要松懈,不管你多么疲劳,都要使呼吸得到有力的控制,使动力系统保持随时随地发出你所需要的声音,如果动力系统松松垮垮,那么你的声音就像穿了一双松垮的尼龙袜子会影响你的形象。

这里没说声音比面孔还重要,我们强调的是噪音是你的第二张脸。可不要小看这第二张脸孔。如果西施在世,一如传说中的闭月羞花,只是可惜噪音尖利沙哑含混不清于瘪单调,时而模仿女巫怪叫,时而如同猫爪划过玻璃,恐怕追求者会大打折扣。当然这个例子有点极端,你不会为那么不幸的噪音如此恐怖,不过你也不会有那么幸运的俊美面容。所以对于我们来说,调动自己所有的资源来美化自己的形象就极其重要了。

可惜的是,不少人拥有很好的噪音,却不懂得好好的完善,甚至不懂得如何去利用,还有人则是说话声音缺点丛生,但却没有意识到,或者意识到了却不曾努力去改善。几乎每个人生来就懂得如何对自己的面孔扬长避短,懂得眉毛太稀需要抹得黑一点,鼻子笔挺就尽量少戴眼镜,鹅卵形的脸蛋就常常需要配上柔和的微笑,痘痘一定要竭力消除……但是几乎没有人生来就懂得如何美化自己的声音,甚至是不知道需要美化自己的声音。现在,发现了声音的重要性,各位,开始行动吧,为自己的声音美容。噪音是你的第二张脸,永葆噪音的青春活力比用化妆品粉

饰自己更重要。

3. 真的存在有磁性的声音？

形容面孔的最好的词，不是英俊，不是美丽，不是可爱，不是娇媚，而是迷人——概括全面而且直奔目的。形容嗓音的最好的词，不是洪亮，不是清脆，不是娇气，不是雄厚，而是富有磁性。

常常听到评论说，某某歌星音域宽广，嗓音独特，极具磁性。磁性，好一个妙词！那一串特别的声波从特别的人那里传来，如同有什么魔力一般让你想让他再说一些。到底是什么吸引着你呢？可能是那声音如同教堂的钟一样撼人心扉，可能是像小溪一样轻快活泼地流过心间，也有可能什么都不像，反而有一点沙哑，一点尖利，根本说不上悦耳，但是就是让人想听，就像林肯的声音——这就是磁性。磁性是形容听者感受的，不是形容声音本身的。迷人是形容对外效果的，不是形容相貌本身的。这就给我们大多数人提供了美化自己声音的可能：我们可能没有帕瓦罗第的嗓音，但我们一样可以拥有富有磁性的声音，来吸引自己想吸引的人。

还记得小时候妈妈喊自己快回家吃饭的声音吗？记得妈妈唠唠叨叨地嘱咐自己添衣服的声音吗？记得爸爸那有一点让自己害怕，又让自己感到安全的声音吗？多年后，在记忆中，回想起这些细节，不是总觉得有一种想要随着这声音追回到往昔，回到孩子一样偎依在父母身边的时候的感觉吗？父母的声音永远像磁石一样吸引着孩子，是因为天下父母的嗓音都那么柔和动听吗？不，是因为父母特有的惟一的对自己的关怀爱护让自己对父母，对父母的形象，对父母的声音有了如此大的认同。普天之下，父母的声音对孩子都是有磁性的。

声音的磁性究竟源自什么？

源自你的嗓音本身加上配给你的嗓音的对他人的特殊性。

人们天生就倾向于喜欢某些音色，恰如天生就喜欢某些面容。通常来讲，柔和的声音，洪亮的声音，雄厚的声音，清脆的声音，层次感强的声音比尖锐的声音，缥缈发虚的声音，单薄的声

音,混浊的声音和干瘪的声音吸引人,这是源自人类听觉中枢的本能。但是,在某些情况下,一些人虽然没有以上吸引人的音色,但经过对自己的声音有意的处理,或者尽量消除不利音色的比例,或者化不利为有利,把不利的音色提升为自己个性化的声音,留给人深刻印象。让我们看看林肯。人们都认为林肯的面容相当丑陋,而且,他的声音也常常是沙哑的,有时还发出一些难以忍受的尖锐的声音。初涉政坛的时候,这些都是他的不利条件。那又怎样?林肯一样地对着高高的庄稼练习演说,抱着大大的词典修炼自己的文字应用能力,在各种公开场合发表自己的看法,用大量的幽默来赢得观众的欢迎。经过长期刻苦的演说训练,几乎所有的人都忘记了他的嗓音是不是动听,或者还记着,但是已经把他的嗓音当成林肯巨大魅力的一个组成部分了。这个时候,林肯的声音无疑是具有巨大磁性的,而这磁性的构成,包括的是他天生嗓音的缺点和他展现给人们的特殊性:这略带尖厉的声音,表达的是正义真理;这显得沙哑的声音,体现的是林肯执著不屈的个性;这特殊的声音让人们感到的是正确和安全,这是独一无二的“林肯的声音”。是林肯个人的磁性吸引着人们,这个人磁性很好的通过声音传播着,于是,声音有了磁性。

所以,如果你也希望自己有这样的磁性声音,需要的也是两个方面:处理好自己天生的声音,让你自己有磁性。光有天生的动听嗓音是不够的——显然不是每个歌星说起话来都有磁性。问渠哪得清如许,为有源头活水来,要长久地保持富有磁性的嗓音,首先得拥有不变的人格磁性。谢天谢地,正因如此,我们才有可能不被先天的因素束缚,才有可能在后天的努力中效仿林肯。

4. 先天? 后天? 看你的态度了!

不可否认,每个人的天赋都不同。绝对不是每个人都可以当好足球运动员,当好模特,当好歌星的。有些人生来就是小脑不发达,就像作者本人;有些人生来就是长不高个,生来身子长

腿短,生来容易发胖;有些人就是生来五音不全,音色乏味。但是基因没有为我们决定了一切,相反的,一切还要我们自己去决定。当然也不是随心所欲,但是,先天只为我们提供了自然的条件,怎么运用,看自己的态度了。

发声器官和其他器官一样,人人都不同,结果就是每个人的声音都有区别。我们自己身边就常常有这样的例子。有的同学声音浑厚,底气十足,很自然很容易地就发出了好听的声音。而有的则总是提不起气来,说话软绵绵的,让人听着发虚,很自然很容易地发出了让人觉得哪里不舒服的声音。更多人的声音没什么特别之处,既不觉得特别舒心,也没觉得非常别扭,正像人的相貌一样,正态分布。已有的嗓音已经难以有什么大的变动了。

无可奈何吗?就算是吧。

无计可施,无事可做了吗?错!

要做的事还有很多!

你了解自己声音的天赋吗?

你说话的声音达到了天赋应该达到的最佳效果了吗?

不是有一些说话的习惯是后天沾染的吗?

你说话时声音没什么完全可以避免的缺点吗?

你就完全不能说得更好一点了吗?

最最重要的——你就没想到向先天发起挑战?你就认命了吗?

心还年轻的,人们是会说“不”的。

先天决定,后天改变。这是个态度问题,不是个能力问题。下定决心要得到进一步完善的人会找到改进的方法的,也只有他们自己才能够为自己找到自己的方法。

而本书下一步要做的,是提出一些参考,帮助大家寻找自己可能有的说话发音方面的不足,提出改进方向。

5. 消除可能有的缺陷

一些发音方面的缺陷,与先天根本没关系,完全是后天自己

在说话中养成的。比如,有的人说话鼻音很重,让人听起来好像在抱怨什么,或者极不情愿,声音显得很消极,没有生气,这种发音缺陷,对你的形象很有破坏性,起码在第一次与人见面时绝对不可能引人倾慕。有的人用尖音说话,刺耳的尖音很难听。有的人说话声音沙哑,语速太快或太慢等等。这些不良的说话习惯会夺走一个人的语言魅力,影响你的社交生涯,甚至事业前途及爱情生活。

很可能有些人还根本没有意识到缺陷的存在,另一些人虽然意识到了,但是没有特别注意去改正或者没有信心去改正。消除你的谈吐缺陷应该把握时机立刻开始,不要等到你为某项活动去演讲时,也不要等到你与心爱的异性去约会时,更不要等到你的美满婚姻出现危机时。消除发声缺陷首先要找出问题的所在,然后按照一定的方法进行纠正。

(1) 鼻音。

用大拇指和食指捏住鼻子,然后说“姆……哼……嗯……”,你的手指便会感到发音所引起的鼻部的颤动,这就是鼻音。

现在用同样的方式捏住鼻孔然后说:“乌欧欧,乌欧、欧、欧、乌欧”,这种声音应该完全由口腔发出,要是发“欧”时会有嗡嗡之声,就表示你用鼻腔说话。要是你一开口鼻子便有嗡嗡声,你就是用鼻腔说话,这是极具破坏性的缺点,它影响一个人的魅力。

为了避免用鼻腔说话,说话时嘴巴要张开,上下齿间保持半厘米距离,不要像玉米轴上的两列玉米粒紧紧靠合在一处,要用胸部产生共鸣。

(2) 尖音。

提高嗓门喊小孩子的声音就是尖音。用尖音说话,脖子紧张粗大,血管和肌腱像绳索一样凸起,下颚附近肌肉可以摸得出或看得出很紧张,这种情况下发出来的声音听起来就像海鸥叫一样尖厉。这种尖声比鼻音还难听。治疗尖音,首先要努力减轻生理紧张,放松你的下颚、舌头、嘴巴、声带。

(3) 低语。

低语就是丧失了大部分语调和共鸣的声音。一阵风尚未吹袭到任何东西时就是低语,一旦吹到树叶,叶子便沙沙作响。将手指放在喉头上,以正常的音量说一两句话,要是完全没有颤动感,没有嗡嗡声,你就是用低语说话。无人时的自言自语,神坛面前的祈祷都是低语。有人说低语是声音的鬼魂。常常用低语说话的人很可能将语句中整个音节省略了,低语听起来使人昏昏欲睡。

(4) 戛止。

与低语相似的缺陷是“戛止”,这种人的声音就像暴风雨中的晶体管收音机。也许开场说得非常精彩,语句源源不断,像鱼游般自然优雅,但即将结束时,这股泉源枯竭了,余下的话语戛然而止,在声音正该达到最高峰的时候,却像一块酥饼崩裂四散了。这种不适当的表达,使声音的接收者仿佛也来了个急刹车,遭受了一次挫折。

(5) 沙哑。

如果不是因为感冒、抽烟或其他原因,声音沙哑是不适当的呼吸造成的,说话时气流作用于声带强度过大,使声带很疲劳,声音就会沙哑。

(6) 啜嚅与单调。

有的人说话时嘴里像含了一个什么东西含糊不清,说出来的话就像粘在一块,有时整个字词都省掉了,这种人说话时嘴唇好像不大动,我们常常把这种咬字不清,发音低浊,语音含糊的说话者称为啜嚅者。

还有的人说话声音单调乏味,听起来像个节拍器哒、哒、哒,或漏水的水龙头滴、滴、滴,像机器人说话没有音调的变化,没有色彩。正常的声音包括 12—20 个音符的音阶,这种人很不幸,他说话时的音符大概不超过 5 个。

(7) 语速。

说话太快或太慢,都会让人听起来不舒服,前者让人觉得喘

不过气来太紧张,后者让人昏昏欲睡。正常的语速在不同的情况下有不同的标准,中央人民广播电台新闻联播播音员的语速为每分钟 350 字左右,教师课堂讲课以每分钟 200—250 字为宜。平时说话的速度不宜固定,如果不包括增加效果的停顿和情绪变化的影响,一般比朗读慢一些,每分钟约 160 个字左右。

6. 精心呵护你的嗓子

永葆嗓音的魅力就要注意嗓音的保健。喉是人体主要的发声器官,内部构造十分精细,使用不当保护不好,很容易造成发声器官的损伤和产生各种嗓音疾病。嗓音保健的实质,就是科学正确的用声,使发声器官在发音过程中保持平衡和协调的活动,掌握用声适度和循序渐进的原则,避免用声过度使发声器官超过负担、使发声过程活动失调和使发声器官受到不应有的损坏。因此嗓音保健主要的方法就是纠正错误的用声方式,养成良好的发声习惯,避免发声过度。发声过度是一种不协调的用声方式,是指发声器官超过发声能力或者在疲劳状态下长时间的工作。发声过度违反了喉的活动规律,长期坚持这种错误用声方式很容易造成嗓音疾病。常见的发音过度有:音色过于明亮,追求虚声,用声偏高或偏低,不适当地加大音量等等。这都会造成发音器官功能减退以及发声器官疾病。

过于明亮的声音,不仅使人听起来单调无味,而且很不自然,同时对喉也会造成极大的负担,因为这种声音使声带并拢得很紧,中间没有一点缝隙,声带振动时两侧声带会产生连续不断的碰撞摩擦,很容易造成声带疲劳,喉咙发干不适,甚至声带充血疼痛。

发虚声虽然不会使声带闭合过紧造成摩擦碰撞,但由于声带靠拢不够,声带振动不好,不能发出明亮有力的声音。不仅限制了声音的表现力,而且久而久之会使人发音能力降低。和明亮的声音相比在同样呼气量下,发声时间最短、效率最低,而且需要频繁地补充气息,大大加重了肺部呼吸器官的负担,这种发音方法使发音器官的负担过重,会加速发音器官的疲劳。

用声偏高,就好像把平时说话的中音区转移到了高音区,声带绷得很紧,发出的声音很尖利。有人在演讲或上课时用这种声音说话,就像换了一副嗓子,听起来很不自然。由于音区提得过高,声带经常容易疲劳,时间长了喉部会感到沙哑。

用声过低,就是脱离了口语的自然音域去追求过低的声音,这种声音听起来很沉重很压抑,仿佛挤着喉咙发出来的,这种发音,声带要用力的收缩,喉部负担同样十分沉重。

因此保护嗓子,一定要注意:

(1) 切忌高声大噪地长时间说话。须知:“情浓不必求声高”。平时可以运用带点感情的低声调说话,这不仅保护了嗓子,而且也显示了你的沉着和稳健。

(2) 注意说话的节奏。在说一大段话时,不必太快太急,安排一些间隙性停顿或适当辅以态势语,可以延缓嗓子的疲劳。

(3) 控制情绪的大幅度波动,注意心理保健。因为最佳发声状态的前提是最佳心理状态。大声的吼叫是对嗓子极大的破坏。

(4) 养成良好的生活习惯,注意休息。睡眠不足会使声带极易疲劳。同时,要节制烟酒、咸辣和过冷过烫食物的摄入。

(5) 经常保持咽喉的清洁和湿润。作长时间讲话前,可用淡盐水漱口。咽喉肿痛、声带充血、声音沙哑时要尽量少说话,能做到“缄口不言”更好。这时辅以消炎治疗,会很快复原。

(6) 处于青春期的青少年,正值变声期。这时声带充血,声音会变得粗哑低沉,音量也随之减弱,这是正常现象,也是需要特别注意护嗓的时期。这时说话、唱歌均要以低声调为好,切不可进行“扩声”、喊嗓的训练,勉为其难的训练会贻误终身,不可大意。

7. 美化你的声音

(1) 用好共鸣器。

优美动听的声音和一个人共鸣器的运用以及发声吐词的方法很有关系。我们平时说话与人距离很近,只用口腔或者鼻腔

共鸣器就可以了。但要到讲台上或大型集会的舞台上讲话,只用一个共鸣器就不行了,必须把口腔和鼻腔三个喇叭(口腔是一个大喇叭,鼻腔是两个小喇叭)都打开用上,并且增强每个喇叭的扩音作用,才能做到声控全场,提高语言发送的能力。美化你的嗓音。

(2) 掌握吐字归音技术。

悦耳的嗓音,应是明净流畅,圆润饱满,而且字音不扁,声音不散,叮咚作响,具有“大珠小珠落玉盘”的效果,有一种音乐感。这里的“珠”不是人们常认为的圆珠,而是像枣核一样的长长的米粒珠,这种枣核型是汉语音节的一个语音特征,也是汉语音节的一种整体美,它制约着吐字归音的全部技术。

吐字归音是我国传统说唱艺术理论中在咬字方法上常用的一个术语,它把一个音节的发音过程分成出字、立字和归音三个阶段,吐字归音对每个发音阶段都提出了具体要求,以取得字音清晰,声音饱满,弹发有力的效果。

出字是指声母和韵头(介音)的发音过程。出字要求准确有力,做到这一点的关键是要把握好声母的发音部位和发音方法,并迅速与韵头结合。

立字是指韵腹(主要是元音)的发音过程。立字要拉开立起,圆润饱满。关键是要做到口腔开合适度,松紧相宜,音节才能坚实稳定。

归音是指音节发音的收尾(韵尾)过程。归音趋向要鲜明,干净利索,既不可拖泥带水留尾巴,也不可唇舌位置不到家。这里的关键是对韵尾的处理。口腔由开到闭,肌肉由紧渐松,声音由强到弱,要做到呼吸到位。

把上述的要领综合起来,当我们读一个声母、韵母(包括介音和韵尾)完全的字音音节时,从开头的出字到中间的放大音腔,再到最后的渐渐收尾整个字音由小到大,又由大到小咬成一个两头尖尖,中间扁圆的枣核型。由于中间发音动程大,占的时间长,两头发音动程小,占的时间也短,这样吐字就能达到字正

腔圆,清晰丰满。

(3) 学会发言语颤音。

歌唱有歌唱的颤音,言语有言语的颤音。言语的颤音类似于小孩子打“哇哇”时,在“哇哇”字之后的拖长音。这种言语的颤音比歌唱的颤音小一些,听起来像是用声带连续不断地吹出一些气泡的声音,所以也叫气泡音。这种气泡音有美化音质的作用,他把比较平直的发音变成波浪式的言语发声,听起来真的很美。它有一种较为松弛感的沙音成分,与亮音相比它更接近生活中的自然语音。显得更加温暖热情有人性。发声中加进这样的成分,可以取得亮中带沙的效果。这种亮中带沙的声音会造成一种声音上的朦胧美,使人觉得这种声音即响亮动听又亲切自然。在响亮的发声中保持这种较为松弛感的沙音成分,即使声音经过了技术加工也不会显露痕迹。

此外这种言语颤音还对嗓音具有保健的作用。因为发言语颤音时,由于波浪式发音动作大大减低了气息对声带的冲击和声带与声带之间的摩擦,因此,发声时不仅不觉得疲劳而且还对声带产生适度的按摩作用,有利于发声的持久和嗓音的保健。

总之,嗓音是一个人的重要素质之一,我们要像爱护自己的容貌那样爱护自己的嗓音,把美化自己嗓音看得比美化自己的外貌还重要。不要剥夺声音应有的热情、温暖和人性,永葆嗓音的活力和朝气。

(三) 为自己制定口才目标

我们已经看到了一些因素是怎样影响口才的个性化以及如何利用自己的个性特征来实现口才的个性化的,而这些因素还不是全部,我们还可以举出很多别的因素。

比如,你的相貌。如果你长着一张林志颖那样可爱的娃娃脸,那你说话最好的选择是那种活泼,开朗,有一种年轻活力,免不了一些天真的类型(当然也许你的内心完全不是这样的,但是这样的风格在大家眼中最合适这样的外在形象)。可能你早已

这样做了,因为你已经下意识地感觉到自己照镜子的时候装着一副老成稳重权威的样子对自己自言自语说话的样子很不自在。如果你给人的感觉有点像鲍国安,那你就有以一种权威的感觉对人说话的优势了,但是很可能那些小孩子们不会对你很感兴趣的。鹅卵形的脸型,大大的眼睛,弯弯的嘴角给人的感觉就是年轻,活泼,善良可爱;方方的脸庞,浓浓的眉毛,厚厚的嘴唇,加上深深的肤色,会让人觉得直爽,坦诚,憨厚,热情;比较窄的脸型和眼睛,薄薄的嘴唇,比较瘦的体形不可避免地给人一种精明,权利欲强,意志力强的感觉。这都是一些人们的直观感受而已了,但是,很多情况下,这样看似没道理的直观感觉往往影响到人们进一步对你的看法,换句话说,你的形象将代表着你的实质。这种情况下,你可以选择让自己的口才和这样的形象感觉同一,也可以选择让自己的口才更强烈地代表自己本身,纠正人们对你形象的感受,取决于你的意向了。

你的信仰也是一项影响因素。虔诚的教徒说话是温文尔雅,和和气气,平静如水,不怎么和人争论;还有你的生活态度,积极的人,节奏快的人,惜时如金的人,乐观的人,从说话上就和相反的人明显不同;你的思维习惯,擅长形象思维的人,用语多比喻,夸张,表现力强,擅长抽象思维的人,说话常严谨,古板,逻辑性强;你的爱好乐趣,爱好广泛的人,话题多,话也多,显得才华横溢;你的生活阅历,历经坎坷,生活阅历复杂,说话往往老成……

这些都是已有的因素对口才风格的影响,此外,你完全可以为自己的表现增加个性因素——包装自己,就像明星们做的那样。比如说,你可以用一种独特的方式和人们打招呼,就像电影里面演的那样,只不过,这要堂而皇之地拿来自己用。模仿电影?可能是吧,那又怎样?电影明星可以包装自己的形象,为什么自己就不可以?况且,我们只是拿来这个好点子而已,具体用怎样的方式,我们自己来考虑。独特的手势?表情?招呼声?怎么都可以,只要和自己的个性特征统一协调就好。《东京爱情

故事》里面的三上建一碰到朋友就右手向上一挥,说一声“呦!”——很酷很有形的样子,吸引了众多日本女观众。如果你也潇洒风流,不妨考虑类似的“呦!”

还有口头禅。仿佛大家有一个共同的认识,就是口头禅的使用是影响口语交流的,提倡消除口头禅。其实,口头禅分为两种,其一是像80年代的官吏开会那样,“那个那个那个,这个这个这个,啊,同志们啊,这个问题啊……”这纯粹是口齿不俐,口才甚差,缺乏教养的样子;另一种则不同,其本身内容不至于干瘪到令人厌倦,适时适量分对象和场合地说,反而有一种特别的个性化效果。每当大家想到你的时候,或是每当大家学着你的样子说出你的口头禅时,都发出一阵会心和善的笑来,这就是你这条口头禅的妙处了。口头禅既可以像祥林嫂念叨“我们阿毛”那样为自己添上不利的个性特征,也可以像“呦”的一声那样,简短独特,让人难忘——口头禅成了自己口才的一个花絮。

总之,为自己的口才量体裁衣,有意识地精心策划定制一份属于自己的口才,把这整件事情看成一件工程,首先画出蓝图,然后按部就班地施工,直到拥有——

(四) 自己的口才,自己的魅力,自己的成功!

我是男生,我是东北人,我是老板,我是帕瓦罗第……我只是我自己!

我自己——就是这种感觉!现在,你可以继续作一个普通人,继续平常的生活,继续群星、小草的角色,但是,在出发开始学习如何塑造口才时,你必须有自我的意识,提醒自己:时刻从自己的实际情况出发,把各种技巧和自己的个性特征结合起来,让自己的个性充实自己的口才,让自己的口才体现自己的个性特征,展现自己的魅力,成就自己的成功。

【思考与练习】

1. 谈谈你说话有什么特点,以及你喜欢的表达风格。

2. 如何优化你的气质？你说话时有什么缺点，如何克服它们？

3. 你知道如何美化和保健嗓音吗？

4. 发声缺陷的矫正。

(1) 尖音与鼻音矫正。

想矫正鼻音及尖音，必须先努力减低生理紧张。尤其重要的是，要学习放松你的下颚、舌头，张开嘴巴，使得声音由此散发，而非转从鼻中透出。

〔练习一〕

① 头部前垂，闭上眼睛，缓缓数6下。

② 再慢慢地数6下，将垂悬的头抬起来，眼睛慢慢张开，直到望见天花板为止，你会感到紧张开始消散了。

③ 反复数次

〔练习二〕

头部再次前垂，下颚放松，仿佛要脱下来似的。缓缓将头转到一边，然后抬起来，再换另一边，然后再抬起来。要了解下颚放松到什么程度，首先将指尖放在耳朵那块上下颚接合之处，要是嘴巴闭起来，那个地方就会微微凸起，要是放松下巴，凸起就会消失，且凹下。

〔练习三〕

① 放松下颚，舌头无力地悬在下排牙齿及下嘴唇口。慵倦地呼吸着，仿佛麻醉药已经开始生效力了。

② 默默地数着一、二、三、四，此刻的呼吸听来应像打鼾前的那一刹那。

③ 每吸一口气便以一声呻吟来代替数数，注意千万在呼气与吸气之间停顿，呼吸量必须连续固定，除非你想打呵欠，否则不要停止。

〔练习四〕

① 轻轻闭上眼睛，合上双唇。

② 放松下巴，嘴唇依然闭着。

③ 打一个懒洋洋的大呵欠，张大嘴巴及喉咙深处，感受到肌肉的伸张，张开喉咙。

上述练习可以帮助你消降生理紧张，祛除尖音和鼻音。

(2) 治疗低语。

懒散的双唇及懒散的腹肌往往并肩而行。用低语说话的人很可能将句子中的整个音节省略。

治疗低语的最佳办法就是缓缓诵读一些多音节字,并完全用呼吸辅助,要求读清每一个音节。

“W”的发音练习可以使你嘴唇活泼,也能矫正低语。

(3) 避免沙哑。

许多刺激都能导致声音沙哑及喉炎。用力过度、抽烟、情绪性紧张、费力的咳嗽、大笑及不停地清嗓子都会使人竭力用喉咙,使声带彼此摩擦。

如果感觉声带上有黏液,你最好轻轻咬舌头(如此会产生唾液),吞咽唾液沫来代替清嗓子。

① 先打呵欠,直到感到喉咙畅通,嘴巴、舌头都松下来。

② 用喉咙低缓地喘气,用嘴巴清晰顺畅地呼气吸气,呼入呼出,呼出吸入。感觉舌头上流动的清凉空气,进入气管,再度循环,感受到气流将声带上的黏液拂除。

这个练习会使你喉咙干燥,因此做完之后必须咽口水。如此呼吸七八次,将全部过程反复10次以下,然后休息。如有需要可以在1小时后再度开始。

要是喉咙真有毛病,你需要的不是语言教师,而是一位喉科专家,要想避免喉炎必须记住。

① 不论你多疲劳也勿使动力中心崩散,用于声音之下的能力也会使你产生能力,可使你随时地发出声音。

② 勿以大喊尖叫来发泄你的挫伤、愤怒,如此只会撕裂喉咙。

③ 勿以为清嗓子就是清声带,用喘息的方法来消除黏液。

(4) 语速矫正。

要是你的语速太快,下列各点可以使你减慢,反之亦然。

① 从1数到10,第一次5秒说完,第二次10秒,第三次20秒。

② 经常高声朗读报纸上的社论,先以铅笔将你认为的要连贯的字词做个记号,朗读时,一面移动铅笔,引导你的声音,要是觉得你平时的速度太慢,就加快一些,要是太快,就放慢一些。

③ 用录音机录音,然后倒回重放,检验自己的速度,是否流畅,是否跳顿。

④ 录下好的广播新闻报道,试模仿它们的速度,体会话语的顺畅。

你可以根据听众的性质、需要及说话的场合适当调整你的语速,既没有必要比子弹还快也没有必要比河马还缓。既不要太快也不要太慢,重要的是畅顺无阻。

第二讲 用朗读法练口才

- 练口才最好从朗读开始
- 朗读朗诵的技巧
- 不同文体的朗读
- 普通话水平测试

一 练口才最好从朗读开始

有人说练口才最好从朗读开始。朗读要以普通话为标准音,普通话简单易学,没有特别难发的音节,由于普通话中元音占优势,声母中清音占优势,发音响亮、悦耳,四个声调中高音成分变化明显,因此,读起来抑扬顿挫显得明朗舒缓,有一种音乐感。普通话中双音节词很多,而且有约定俗称的格式,听起来节奏分明,起伏跌宕很有感染力。普通话中的儿话音给人一种柔美细腻的感觉,显得亲切自然。前苏联作家爱伦堡说过,中国的普通话是世界上的良种语,外国人听起来,觉得颇有些音乐美。普通话之所以有一种音乐感,是因为普通话的语音有长有短,有轻有重,有快有慢,而且在发音时各种发音器官和共鸣器的作用都充分发挥出来,就像天上的彩云变幻无穷,美妙无比。近些年,不少外国朋友就是因为这种音乐美而喜欢上普通话的。因此,正确优雅地使用普通话朗读朗诵可以使你的声音更有感染力,更有表现力,更有音乐感。

朗诵是富于表现力的艺术语言,要求字正腔圆,语句熟练,语调语气,表情达意。朗诵的锻炼是由生活语言过渡到艺术语

言的桥梁。经常朗诵的人,吐字发音会更加准确有力,声音会更加响亮优美,语调会更加富有感情,口语能力一定会明显提高。有的人说话声音不好,口齿不清,语调平淡,只要经过朗诵训练,这些毛病就可能逐渐得到改正。

朗诵可以把书面语言无法表达的内在感情变化,通过语言语调的抑扬顿挫,轻重缓急,表达得细致入微。如果我们掌握了有声语言表情还必须达意的规律,并把这种规律运用到无声文字的阅读中去,就能唤起丰富的想像,激发起强烈的情感,加深我们对读物的理解。

一般说来,朗诵作品都可以作范文,所以如何遣词造句,组段谋篇,均可以从中得到借鉴。朗读朗诵包含对作品深刻的体会和独特的感受,熟练的技巧和语言的魅力。朗读朗诵优秀作品不仅能鼓舞士气,激励人们蓬勃向上,还可以陶冶情操,启迪心智,增添风采,使人获得日常生活中不易得到的那种高尚的语言艺术享受。

经常朗读朗诵优秀作品,可以训练发音技能,使说话字音清晰;可以积累语言的素材,使说话的词语通顺简练;可以熟悉语调语气的各种变化,使说话生动活泼富于表情;可以直接提高书面和口语表达能力。

林肯的口才是举世公认的。他自己有一套“诵读训练法”,并长年坚持。他把拜伦的诗集,一本放在家里,一本放在办公室,一有空就拿出来诵读,用低低的声音读得津津有味,甚至到了痴迷的地步。他的诵读方式多种多样,有时,他激情洋溢地快速诵读,如急流飞瀑;有时读剧本,揣摩不同角色的语气语调。他能背诵莎士比亚的戏剧《哈姆雷特》、《李尔王》中的大段的独白,并能背诵长诗。夜里醒来睡不着,他常随手把诗集翻开读,眼过佳句,他会兴奋地跳下床,穿着睡衣朗读起来,把秘书都闹醒了。参加妹妹的婚礼时,他拿出自己写的诗读给大家听,作为最好的祝贺。长期的诵读,训练了他的语言,丰富了语汇,形成良好的语感,对他声情并茂的演说风格的形成产生很大影响。

总之经常的朗读朗诵有助于促进语音的规范化,发挥语言的感染力、培养语言的表现力、理解力和表达能力。

二 朗读朗诵的技巧

(一) 重音与顿连

1. 重音

朗读时,为了实现朗读目的,强调或突出词、短语、甚至某个音节,强调或突出的部分就称为重音。重音也叫重读。重音经常独立完整的语句中出现,因此,也称“语句重音”。重音是体现语句目的的重要手段。朗读时,必须区分句子中哪些词是主要的,哪些词是次要的,并使次要的词从属于主要的词,一个独立完整的句子,只能有一个主要重音,重音在语句中的位置,没有固定格式,只有从朗读目的、愿望出发,在深刻理解和感受作品内容的基础上,才能准确地确定重音的位置。如果把朗读目的比喻成“一条红线”,语句重音就像一颗颗珍珠,用重音体现目的,犹如“红线穿珠”,一穿到底。重音不是“加重声音”的简称。突出重音的方法,多种多样。重音轻读、拖长也是突出。可以快中显慢,也可重中见轻,还可高低相间,虚实互转、前后顿歇……把握重音就是要处理好重音与非重音、主要重音与次要重音的关系,要学会在朗读时把非重音、次要重音“带过去”的本领。一般来说凡可以区分程度轻重、突出某种性质、动作、范围、感情或提示注意的词或短语,都应该重读。重音可以分为语法重音、逻辑重音和心理重音。

(1) 语法重音。

根据句子的语法关系读出的重音叫语法重音。语法重音是有规律的,重音的位置一般比较固定。常见的有以下几种:

- 1) 一般短句里的谓语部分应重读;
- 2) 动宾结构中的宾语要重读;
- 3) 定语、状语、补语比中心词要读重一些;

- 4) 疑问代词和指示代词要读重一些;
- 5) 列举事物时并列的词语要读重一些;
- 6) 比喻中的喻体要读重一些;
- 7) 人名地名的最后一个字,轻声音节的前面的字音要读重一些。

(2) 逻辑重音。

根据前后意思应该读的重音节叫逻辑重音。逻辑重音没有固定的位置,它完全是由表达的内容决定的。

如:“我不能去”这一单句中的重音,由于语句目的不同,重音的位置也随之改变。

目的是“你去”,重音放在主语“我”上;

目的是“谁说我能去”,重音放在否定副词“不”上;

目的是“我不是不肯去”,重音放在能愿动词“能”上;

目的是“让他来吧”,重音放在动词“去”上;

既然哪个词都可能成为逻辑重音,那么在朗读时如何掌握呢?关键在于理解文章的思想内容。一般情况下语法重音要服从于逻辑重音。

(3) 心理重音。

根据表达情感的需要确定的重音叫心理重音。

1) 首次提到的人或事物。如:“我喜欢看雪花纷纷扬扬地飘洒在地上。”

2) 极而言之的副词。如:“他一点儿也不怕。”

3) 突出一种感情或一种意境的主要词或短语。如:我爱他。

4) 重提以引起重视的词或短语。如:“我是中国人,我有一颗中国心!”

5) 强调某种判断。如:“他不是一个目空一切的人。”

6) 判明具有某种性质。如:“这种行为,可以说是一种欺骗行为。”

7) 强调一种动作或行为,即句子里的谓语部分一般要重

读。如：“你就这么走了？想撒手不管了？”

此外还有问答性呼应、领属性呼应、过程性呼应重读；句子中的喻体词、拟体词、摹状词，对应的对偶、对比、排比词或短语，以及表示反语、夸张的词或短语应重读，以显示言语的修辞效果。复句中的关联词，即可以显示并列、因果、假设、承接、递进、条件、转折等语法逻辑关系的连词等，应重读。

〔提示〕

(1) 一般情况下，重音不可确定过多，因为多重音等于无重音，要注意认真“选择”。

(2) 注意排除“习惯重音”的干扰。习惯重音是无意识重读的字词。有人一开口喜欢将头几个字讲得很重，如：“在高高的山岗上……”就属于重音的随意性表达，极易形成习惯。

(3) 学会如何确定重音位置和掌握重音的多种表达方法。在一句话中，重音并不就是一味地讲得很重，它有极重，较重，稍重之分。同时重音是与轻音并列存在的，有的字词必须轻读方可显出语意。就技巧而言，有的轻中显重，有的低中见高，有的实中转虚，有的重音轻读。有了对比度的调节，才能显示丰富的语意语情。

试读《桂林山水》(节选)：“漓江的水真静啊，静得让你感觉不到它的流动；漓江的水真清啊，清得可以看见江底的沙石；漓江的水真绿啊，绿得仿佛像一块无瑕的翡翠。”

“静、清、绿”三个形容词都是主要重音。依据思想感情和作品基调的需要，这三个词只能用平静的语气，“拖长字音”，“轻读”的方法去突出。如果“重读”或“重捶”，漓江的水则要“咆哮”了。

(4) 朗读时，怎样把次要重音非重音带过去，所谓“带过去”，并不是把次要重音或非重音都压到一个水平线上，成为没有主次、缺乏层次的“一抹平”的声音形式。请看下面一段话：

“许多人由于文化水平不高，理论修养不够，生活知识不足，很难成为一个合格的朗读者。”

上述一段话在未赋予一定内在语的条件下,应该这样处理:主要重音是“合格”,次要重音是“很难”、“朗读者”,非重音是“文化水平”、“理论修养”、“生活知识”。

2. 顿连

顿连,指的是朗读语流中声音的顿歇和连接。学会顿连技巧,做到“顿到好处连到妙处”,以增强有声语言的表达魅力。

训练要领:

(1) 顿连,是朗读者思想感情的继续和延伸,绝不是思想感情的中断和空白。

(2) 必须以思想感情的运动状态为前提,根据作品内容和语句目的安排顿连。生理上需要的顿歇(如换气)必须服从于心理状态的需要,不能破坏语意的完整。

(3) 作品中的标点符号是朗读者安排顿连的重要参考,但朗读实践表明,有时不能完全受标点符号制约。没有标点符号的地方,有的也需要顿歇,有标点符号的地方,有的则需连接。因此,在一定的语境中,应大胆突破文字标点符号的束缚。让有声语言“标点符号”——顿连,取而代之。这也是克服朗读中呆板念字弊病的有效方法。

试读北京盛锡福帽店的帽子价:

“最贵的一顶₁值两千元”。(没有顿歇,语意不清)

“最贵的一顶₁ 值两千元”。(顿歇太多,支离破碎)

“最贵的一顶₁ 值两千元”。(一顶最贵,其余便宜)

“最贵的一顶₁值两千元”。(最贵的,每顶都值两千元)

[提示]这是一种区分语意的顿连,由于顿连的位置不同,语意便产生了歧义。朗读时,不能忽视作品内容和语句的目的,要善于识别运用顿连之后,语意是更为明确,正确?还是变得模糊,错误。

(二) 语气与语调

一个奇特的文艺节目:

一位著名美学家曾惊叹不同的语气语调的绝妙修辞功能。他说,意大利有位著名演员在一次演出前要求表演一个自然数序数1—100的“节目”。海报贴出去以后,有人说这是“别出心裁”,有人说平淡无奇,很不感兴趣。但是,当那位演员在台上用声气传情必须的技巧将单调的数子说得有声有色、意蕴极为丰富时,全场观众被吸引住了。人们听到的已不再是枯燥乏味的数字,而似乎听到的是一个“罪犯”在诉说自己痛苦的忏悔。听众心潮起伏,有的竟涌出热泪,撇开表演因素,这个节目演出的成功,很大程度靠的是这位演员高妙的声气传情的技巧。

“声气传情”技巧,主要指的是语气。声音受气息支配,气息则由感情决定,而感情的引发又受朗读目的和语境的制约。学会将情、气、声三者融为一体,并能运用自如,可以增强有声语言的表现力。

1. 语气

从字面上理解,“语”是通过声音表现出来的“话语”,“气”是支撑声音表现出来的话语的“气息状态”。运用于诵读,语气则包含两个方面的内容,既有内在的思想感情的色彩和分量(也称“神”),又有外在的快慢、高低、强弱、虚实的声音形式(又称“形”)。所以说,语气就是诵读中“话语”的“神”与“形”的结合体。

诵读时,诵读者的感情、气息、声音状态,同表达有着极为密切的关系,有什么样的感情,就产生什么样的气息,有什么样的气息,就有什么样的声音状态,不同的发声方式、不同的气息状态,可以表达不同的思想感情。例如:

(1) “爱”的语气:气息满,口腔松,出声柔和,以鼻腔共鸣为主,出语轻柔;

(2) “恨”的语气:气息猛,口腔紧,在挤压、阻塞状态中出声,吐字弹射有力;

(3) “怒”的语气:气息粗而纵放不收,语势迅猛,出语重实有力;

(4) “喜”的语气:气息顺畅,全身(尤其是发声器官)松弛,出语轻快,发声宽松自如;

(5) “悲”的语气:气息沉,出声轻缓,口腔欲紧又松,气息于先而出声于后,似有阻滞;

(6) “急”的语气:气息短促,出声迫促,吐字急而有力,间隔停顿短暂;

(7) “惧”的语气:气息上提,出声凝滞,出语不顺。有时气息似积于胸,出气强弱不匀,出语衰竭、抖颤。

(8) “疑”的语气:气息放,出声延伸,口腔先松后紧,气息似断又连,末尾处夸张,并将语调上提。

此外,在特定情况下,不同亮度、不同色彩的声音,通过某种技术处理(如鼻音、喉音、气声、沙音、拖腔、阻噎音等),都可以成为表达思想内容或某种感情的辅助工具。

声音造型魅力无穷。

语言的声音造型潜力很大,极富表现力。据说著名演员赵丹也能将菜单念得声泪俱下,使在座的人无不动容。难怪以唱为主的戏曲艺术,也强调语言造型的韵味,有“千斤道白四两唱”之说。

20世纪50年代初,我国著名演员沈扬因病双目失明,但他执拗地登台演戏。在舞台上,他的台词表达以高明的声音造型弥补了眼睛失明带来的缺憾,延长了自己的艺术青春。据说,不知情的人看过他的演出,很多人不知道台上表演的是一位盲人。

有一部电影,塑造一个英雄的战士。这个战士先是愤怒地呼喊冲锋,声音激越嘹亮,突然敌人炮弹袭来,他中弹了,他的声音变得沙哑了。他用急促的气声说着话,句末语声近乎消失。这样的声音造型使这位战士在这场悲壮的战斗中的英雄形象更高大了。

为了表达的需要,有时可以将声音作点技术处理。“唐老鸭”的配音李扬嗓子发出粗硬拙滞的嘎嘎声,“米老鼠”的配音董浩捏着嗓子发出细弱拌颤的吱吱声。他们的声音造型艺术得到

了广泛的赞誉。

2. 语调

语调是指口语中声音高、低、升、降的变化,它能表现出说话者或朗读者的感情色彩,例如:“下雨了”,人们在说这句话的时候,由于要表达的感情不同,就会产生不同的语调,有的表现出喜悦,有的表现出吃惊,有的表现出厌烦,也有的表现出无奈。

语调的变化是有一定规律的,可以分为四种:

(1) 平直调。

表示庄重、严肃,用于一般陈述时或朗读者心情平静时,语调大都平直舒缓。

例1 夕阳落山不久,西方的天空,还燃烧着一片橘红色的晚霞。(峻青《海滨仲夏夜》)

例2 在船上,为了看日出,我特地起个大早。那时天还没有亮,周围是很寂静的,只有机器房的声音。(巴金《海上的日出》)

(2) 高升调。

表示号召、鼓动、设问、反问、呼唤,一般用于心情激动时,语调大都由低到高,句尾语势上升。

例1 小姐,您是哪国人? 喜欢渥太华吗?(青白《捐诚》)

例2 暴风雨! 暴风雨就要来啦!(高尔基《海燕》)

(3) 降抑调。

表示肯定、坚信、赞叹、祝愿、心情沉重时一般用降抑调,语调大都由高到低,句尾语势渐降。

例1 如果将来我有什么要教给我的孩子,我会告诉他:假若你一直和时间比赛,你就可以成功!(林清云《和时间赛跑》)

例2 他一次次地昏迷过去,又一次次地苏醒过来,心

中只有一个念头：一定要活着回去！

(4) 曲折调。

表示讽刺、怀疑、双关等语气，一般是在心情比较特殊的情况下用曲折调。曲折调有时先升后降，有时降低再升，呈波浪形。

例1 “别人在这儿找不到金子后便远远地离开，而我的‘金子’是在这块土地里，只有诚实的人用勤劳才能采集到。”（《金子》陶猛译）

例2 可怜的虫子！这样盲目地爬行，什么时候才能爬到墙头呢？（伊人《启示的启示》）

语调是语气外在的快慢、高低、长短、强弱、虚实等各种声音形式的总和。因此，朗读时，只有语气的千变万化，才有语调的丰富多彩。正确把握语调的多种表现形式，可以增强有声语言的感染力和说服力。朗读实践证明，“曲折性”是语调的根本特征。语调不是字调，也不是声调，更不能把它固定在上扬下降，平直的框框里。比如语气词“啊”，从声调来看，属阴平衡，调值是55，调势是平且直。从字义上讲，“啊”只表达惊疑或赞叹，但从思想感情的变化状态来看，“啊”表示的意义却是多种多样的，它可以表示犹疑、坚定、悲哀、兴奋、沉重、淡漠、热情、向往、失望、愤恨等。因此，如果硬要规定作品中的某种语句必须用一类语调朗读，势必造成千人一腔。语调的“曲折性”表现在有声语言中，就是语句的行进趋向和态势，也叫“语势”。朗读时，正确把握住语势，就能跳出框框，得心应手。

（三）节奏与速度

在朗读中，朗读者由一定的思想感情的波澜起伏所形成的、在有声语言的表达上显示的快与慢、抑与扬、轻与重、虚与实等各种循环交替的声音形式，就是节奏。

1. 节奏

节奏是就整篇作品说的,因此,节奏不完全等于速度,而速度是构成节奏的主要内容。

朗读所形成的节奏,种类很多,主要有以下几种类型:

紧张型——急促、紧张、气急、音短;

轻快型——多扬、少抑、轻快、欢畅;

高亢型——语势向高峰逐步推进,高昂、爽朗;

低沉型——语势郁闷、沉重,语音缓慢、偏暗;

凝重型——多抑少扬,语音沉着、坚实、有力;

舒缓型——气长而稳,语音舒展自如。

学会恰当地确定节奏类型,正确地运用节奏进行表情达意很重要。需要注意的是,每一种节奏类型都是对作品的全局性概括,并不是每一句话都符合这一类型。朗读实践证明,善于从具体作品、具体层次、具体思想感情中确定节奏类型,但又不拘泥于某种类型之中,根据需要,合理转换,才是真正把握了节奏。

2. 语速

语速是口头语言的快慢变化,它也是使语言富有表现力的一种重要手段。朗读时,如果没有语速的变化或语速变化不当,就会影响内容的表达和感情的抒发。

语速是由所要表达的内容和感情决定的。一般说来,凡是在急促、紧张的地方,或在兴奋、激动、愤怒、惊慌的情绪下,语速要快一些;凡在庄重、严肃、一般性陈述的地方,或在平静、悲哀、思念的情绪下,语速要慢一些。例如:

例1 等他们走后,我惊慌失措地发现,再也找不到回家的那条孤寂的小道了。像只无头苍蝇,我到处乱钻,衣裤上挂满了芒刺。太阳已经落山。而此时此刻,家里一定开始吃晚餐了,双亲正盼着我回家……想着想着,我不由得背靠着一棵树,伤心地呜呜大哭起来……

例2 大雪整整下了一夜,今天早晨,天放晴了,太阳出来了,推开门一看,嗨!好大的雪啊!山川、河流、树木、

房屋,全部罩上了一层厚厚的雪,万里江山,变成了银妆玉砌的世界,落光了叶子的柳树上挂满了毛茸茸亮晶晶的银条儿;而那些冬夏常青的松树和柏树上,则挂满了蓬松松沉甸甸的雪球儿。一阵风吹来,树枝轻轻地摇晃,美丽的银条和雪球儿簌簌地落下来,玉屑似的雪末儿随风飘扬,映着清晨的阳光,显出一道道五光十色的彩虹。

例1这段文字写的是太阳已经落山,“我”却迷了路,一筹莫展,气氛很紧张,“我”的心情也十分惊慌。朗读时语速要快一些,才能烘托出当时的气氛和“我”的心情。例2是一段写景的文字,属于一般性的陈述,表现了作者悠然宽松的情绪,朗读时语速要慢一些,才能更好地表现出优美的意境和作者对大自然的热爱。

语速的快慢还和人物的年龄和性格有关。一般来说,年轻人的语速较快,老年人的语速较慢;性格豪爽、作风泼辣的人语速较快,性格憨厚、作风懒散的人语速较慢。

我们所学习的各种表达方法,在有声语言的流动中互相依赖,互相支撑,形成一种“合声”,都在围绕和实现“朗读目的”这一总目标,尽着自己的职责。

(四) 内部心理状态训练

内部心理状态训练是指形象感受训练和逻辑感受训练。学会在作品形象性高度的刺激下,感触到客观外界的种种事物,以及事物的发展、运动状态,使表现情、景、物、人、事、理的文字符号,在朗读者内心跳动起来。

朗读者的形象感受,来源于作品中的词语概念对朗读者内心刺激而引起的对客观事物的感知、体会、思考,是“感之于外,受之于心”而形成的。

朗读者要善于抓住那些表达形象的“实词”,透过文字,“目击其物”,好像“看到、听到、嗅到、尝到”,伸手即可得到一样,使作品中的情、景、物、人、事、理在朗读者内心“活”起来,形成“内

心现象”。

朗读者自身的经历、经验和知识积蓄,是形成“内心现象”的重要条件。朗读者要善于发挥记忆联想和再造想像的能力,以增强有声语言表达的强烈感染力。

朗读时,作品中的概念、判断、推理、论证以及全篇的思想发展脉络、层次、语句之间的内在联系,在朗读者头脑中形成的感受,就是逻辑感受。逻辑感受训练是学会分析作品中的主次、并列、转折、递进、对比、总括等“文路”,在逻辑感受过程中转化为朗读者思路,进而形成内心的“语流”以增强有声语言表达的征服力。逻辑感受主要应体现在两个方面:

语言目的要明确,不能似是而非;

语言脉络要清晰,不能模棱两可;

语言目的必须抓住语句、篇章的真正含义,挖掘实质。这一点,语句重音、篇章目的最能说明问题。

语言脉络指的是上下衔接,前后呼应,这里贯通文字,连接层次、语句,起着“鹊桥”作用的“虚词”是获得逻辑感受的重要途径。朗读议论性文章时,抓住这些虚词并理清它们的关系,会收到事半功倍的朗读效果。

内部心理状态训练还包括内在语的运用。内在语,是为朗读目的服务的,没有内在语,有声语言就会失去光彩和生命,要学会在朗读中运用“内在语”的力量,赋予语言一定的思想、态度和感情色彩。朗读时,内在语要像一股巨大的潜流,在朗读者的语言底下不断滚动着,赋予有声语言以根据,以生命,内在语的潜流越厚,朗读也就越有深度,越有“味儿”。

(五) 几种错误的朗读方式

正确的朗读方式,可以给听者以美的享受,错误的朗读方式,只能给听者以虚假厌烦之感。现将错误的朗读方式分述如下,以期引起朗读者注意。

(1) 念字式。

这种单纯念字、照字读音的朗读方式,或有字无词,或有词无句,声调平直或任意高低,顿连位置和时间都差不多,没有重音,没有内在感受,更谈不上语气和色彩,只是机械地将文字变为声音,听者很难听懂朗读的内容。

(2) 念经式。

这一朗读方式,其特点是声音小而速度快,没有顿歇,没有起伏,没有重音,更谈不上感情和声音上的变化。

(3) 八股式。

不从作品内容出发,一味地只从音上刻意追求,其特点是腔调固定,前高后低或前低后高,前紧后松或前松后紧,声音一顿一顿的,没有语气变化。这种“八股式”的朗读方式,初学者一旦形成,则很难纠正。

(4) 演戏式(分角色朗读除外)。

朗读和戏剧表演是有根本区别的。演员要扮演角度,进行人物再创造,不但外形要像扮演的人物,而且其内心世界也要和角色一致。

朗读者的任务,是以自己的身份讲述作品中的人、事、理,评述作品中人物的是与非。朗读者不是再现作品中人物“怎么说的”,而是强调他们“说了些什么”,挖掘出语句的实质目的。

(5) 固定式。

固定的朗读方式,过分强调作品的体裁,把同一体裁的作品,无论内容如何,都用一种腔调去读,以不变的声调格式,去应万变的作品内容,形成千人一腔,这种固定的朗读方式,一旦形成,要想摆脱,则十分困难。

三 不同文体的朗读

(一) 诗歌的诵读

诗歌是文学作品的一种文体。而同一种文体由于内容、形式及风格上的差异,又会使诵读产生一定的技巧区别。

诗言志,诗重情。从某种意义上说,诗歌的本质在于抒情,没有澎湃的激情就没有诗。诗是作者激情与理智的融合。言志,就是作者把生活的感受以及强烈的爱憎褒贬用诗歌的形式表现出来。诗就是作者受客观事物刺激之时,情感激动达到紧张高亢之际的产物。强烈的情感是诗歌的生命,抒情诗自不必说,就是叙事诗,抒情的意味也是非常浓烈的。因此诵读者在诵读诗歌时,就要更加注意对作品中的情感充分表达,抒发强烈的感情。应该全神贯注地去感觉作者诗中的每一个字,并倾注你全部的情感。当你流露出来的是发自你肺腑的真情实感时,你所朗诵的一字一句,就一定会亲切感人。

有时,一首好诗常把我们带进一种艺术境界。使你不但进入了一个丰富多彩的生活画面,而且你的心潮也随着诗的感情而变化而激荡,使景中有情,情中有景,诗中有画,画中有诗。诵读者要把这种情中景,诗中画通过有声语言展现在听众面前,使听众触景生情,情景再现,如同进入诗境一般。为此,诵读者首先自己要发挥充分的想像力并投入到这一诗境之中,如见其人,如闻其声,如临其境。

诗歌用最精练的文字,最简洁的语言,最高度的概括,最鲜明的形象,反映丰富多彩的现实生活,表达强烈的凝重的思想情感,诵读者要在心中生出比诗歌本身多好几倍的词句,去开垦、去挖掘、去理解,以使句子与句子之间没有空白点,才好进行诵读,使听众通过你的朗诵获得句子后面更多更深的含义。

诗歌的音乐性是诗歌的又一特点,苏东坡说:“三分诗,七分读”。诗歌朗诵不仅是把躺着语言立起来,而且要让它叮当作响地动起来,和着诗歌的优美韵律,产生一种很强的音乐感。这是一种和心灵的音乐相呼应的语言的音乐。诗歌的音乐性主要表现在诗歌韵律和节奏上,韵律是合乎规格的不同或相近的声音(即相同或相近的韵母的字),它在诗歌中有规律地反复出现,主要表现在声音的强弱和长短上。声音的强弱表现在重音的交替上,声音长短表现在音律的安排上,它给诗歌的声音组合,造

成了抑扬顿挫的音乐美,加强了语言的表现力,有助于吟诵,记忆和流传。诗歌中的节奏,也就是音乐中的节拍,是构成诗的韵律性的又一个因素。没有节奏就没有诗,节奏的作用在于,通过语句韵律的协调和联系,借此造成多向统一,整齐多变的节奏感,增强诵读的表达效果。

(二) 散文的朗读朗诵

散文是与诗歌、小说、戏剧并列的一类文学体裁。其特点是,通过对某些生活片断的概述,表现作者的思想情感,并揭示其社会意义。散文篇幅不长,形式自由,不一定具有完整故事情节。语言不受韵律的约束,可以抒情,可以叙事,也可以发表议论,甚至三者兼有。根据散文的这些特点,要朗读朗诵好散文,主要应该做到:开掘深刻的“意”,穿缀散落的“珠”。

朗读朗诵一篇散文,能吸引人、感染人,给人久久回味的余地,使人感到有所启迪,重要的原因是“意”的开拓深刻,在写意中刻画人和事。也就是说,朗读朗诵中的作品所展示的主题不是浮于表面的,一般性的,而是有特殊意义的、能反映生活本质、显示时代特征的。因此要诵读好一篇散文,对作品中的人和事进行刻画时,务必要突出其中的“意”。

散文中立意的方法,有很多种:1)透过平常的现象掘出不平凡的本质;2)以细小的局部显示宏大的整体;3)用生活中的琐事阐明深刻的哲理;4)用象征的手法揭示精深的主题;5)用独特的感受扣住人们的心弦。

人们常用“形散而神不散”来概括散文的结构特点。散文的“散”是指“形散”。散文不散不利于开拓意境。但这个散,要用“神”主宰,用思想、情感来统帅。这就是说,散文所涉及的一切,都不能离开主题,都要围绕一条贯穿全文的有形无形的线索展开,为表达作品的中心思想服务。形可以散,神必须聚。要散得开,更要聚得拢。要像彩线穿珠似的把那些五花八门色彩斑斓的人、事、物、景串成一个完整的艺术整体。在朗读朗诵中,诵读

者必须寻找散文的主线,来串连散落的“珠”。这种“彩线穿珠”的结构方法,常用的有:以典型的事物为线索贯穿全文;以一种激情为依托串缀全文;以寓意深邃的话语统领全文。

总之,朗读朗诵散文特别是要领会它的形散神聚的特点,要朗读朗诵好一篇散文必须深刻理解作者心中的着眼点,不论画面有多跳宕,题材有多广泛,也一定要找到那根起着统摄作用的主线。脉络分明,语势流畅,朗诵起来才不失为一个整体。

朗读朗诵散文,有以下几点要求:

1. 把握朗读朗诵的基调

基调是体现作品总的思想感情色彩的基本语调,基调是作品整体特征的体现。由于作品的内容和作者所要表达的思想感情不同,基调也就不同。例如:朱自清的《春》是一篇写景的散文,描写了春天到来时万物复苏、一派欣欣向荣的美好景象。基调是优美、舒缓、乐观向上的。许地山的《落花生》是一篇叙事散文,通过一家人谈论花生的好处的对话,说明做人不应只求外表“体面”,而要踏踏实实做人。这篇散文的基调是真挚、朴实、深沉的。

把握作品的基调并不是说一篇散文可以从头到尾都用一种语调来朗读,而应该在确定全篇基调的基础上,抓住贯穿全篇的线索,进一步表现出作者思想感情的起伏变化。

2. 感情真挚饱满

散文见长于抒情,朗读朗诵散文不能消极地照本宣科,只满足于把书面语言变为有声语言,也不能只是在朗读技巧上下功夫,而应该投入真挚饱满的感情,以情带声,以声传情,做到声情并茂,这样才能产生感染人的力量。例如:马如琴的《小河》这篇散文抒发了对母亲的热爱怀念之情。其中有这样两段:

就在那年秋天,母亲离我们去了。小弟弟一生下来不哭不动,也追着母亲去了。为了我的生存,母亲去了,弟弟也去了。母亲生育了我,又从死神手中救了我,她给了我两次生命,临终前,她拉着我们兄妹四个的手,眼里流露出的

尽是爱,她为了我们,没有怨言,倾泻出给我们是全部的爱!

母亲去世后,我也常去河边,幻想着能从小河里看到母亲。她是从小河走向那个世界的,那轻轻的流水声多像母亲温柔的语言,那缓缓拍打堤岸的河水,多像母亲温柔的手。

朗读朗诵时,我们应当深刻体会作者对母亲的一片深情,与作者的思想感情产生共鸣,并进一步把作者的思想感情转化为自己的思想感情,这样才使自己的声音充满激情。

3. 进入作品意境

文学作品都是通过形象反映社会生活的,每篇散文都有具体、生动、可感的形象。朗读散文就要用有声语言再现作者创造的动人形象,这就要求朗读者运用想像和联想,在自己的头脑中产生出作品描绘的情景,进入作品的意境中去,有一种如临其境、如见其人、如闻其声的感觉。只有这样,才能使朗读朗诵产生感染人的力量。例如:朗读朱自清的散文《春》时,应该想像自己正置身于春天的原野,仿佛真的感到微风的吹拂,看到嫩绿的小草,闻到泥土和花的香味,听到鸟鸣和牧童的笛声,在头脑中形成连续不断的运动的画面,这样,才能像诉说自己亲身经历一样表达出作品的思想感情。

(三) 影视、话剧台词的朗诵

影视、话剧展示广阔的社会生活,塑造栩栩如生的人物形象。影视、话剧台词表达是一种艺术性的表达,作为口语训练的手段,对提高口语魅力很有好处。

影视、话剧台词对白不同于小说,它是没有中间过渡的,极赋个性化的人物对白。对于这种人物对话的朗诵,最重要的是要把对话双方赋有性格特点的语调显示出来,使人一听就知道这个角色的口气。要概括人物的身份、思想、性格、情感、心理学活动,以及在当时情节发展中的态度加以生动的表达,特别要注意每个人的个性。豪爽坚定乐观幽默的老年人说话,语气热忱,

坦荡明快,声音大,有棱角,有力度,一字一顿干脆利落。朴实无华,细腻柔美,积极向上的青年女子说话,语气亲切温柔,语调平缓,音色柔美,既朴实无华,又有积极向上的气息。如果是一个无私无畏坚决果敢的革命者说话,语调就要铿锵有力,声音干脆响亮,语速快,富有革命的朝气。如果是老奸巨猾刁钻阴险的反面人物说话,就要语调曲折,阴阳怪气,声音低暗沙哑,语速较慢。上述人物语言分析只是作为一般的参考,绝不能“脸谱化”,否则会失去真实性。

归纳起来影响影视、话剧台词朗诵的主要的技巧是:

(1) 运用再造想像引发感情,产生丰富的内心印象,使角色语言具有感染力。因为“心中有形”,方能“言之有形”,而言之有“形”,就会形成由己达人的外射趋向。

(2) 找出台词的个性、心理依托。不但要了解角色说了什么,更要了解角色为什么这样说。

(3) 自觉运用口语修辞手段。生活里千人一腔的现象是没有的。影视、话剧台词的“脸谱化”表达,不符合生活的真实。

(4) 声音造型。影视、话剧台词强调以声音塑造角色,首先要训练自己的声音塑造能力,要不拘泥于剧情的发展、角色的差异与处境的改变,使不同色彩,不同高度的声音甚至鼻音、喉音、气声、沙声、阻噎声都成为声音造型的重要工具。

(四) 小说的朗读

小说是一种常见的文学体裁。是通过人物、情节和环境的具体描绘来反映社会生活的。朗读小说,有以下几点要求:

1. 突出人物个性

人物是小说描写的中心,朗读小说就要惟妙惟肖地用声音再现人物形象。小说中的人物具有独特的丰满的鲜明的个性。人物个性是通过具体介绍、肖像描写、语言描写、行动描写、心理活动描写及景物的衬托来表现的,人物语言是揭示人物个性的主要手段,因为人物语言是人物思想感情的自然流露,极易显示

人物性格特征的内心世界,所以朗读小说要特别注意读好人物的语言。

朗读人物语言要注意区别不同的人物,因为不同的人物有不同的语言。俗话说:“什么人说什么话”。不同的人物由于身份、地位不同,教养、气质不同,思想、性格的不同,表达感情的方式也就不一样,朗读时要注意表现出他们不同的个性。

小说中的人物形象都显示着作者的是非评价和爱憎态度,朗读时必须了解作者的创作意图和思想倾向,使自己形成与作者一致的鲜明态度,这样才能准确地表现人物的个性。

2. 表现情节的起伏变化

小说的故事情节波澜起伏,引人入胜,对于表现主题,刻画人物性格都有重要的作用,朗读时要运用不同的节奏和语调把情节的起伏变化表现出来。小说的情节一般有开端、发展、高潮、结局几部分,如果从始至终以一种节奏来朗读,就会使人觉得呆板、平淡。要避免出现这种情况,就应理清作品的脉络,了解每一部分的内容,随着情节的转折和场景、气氛的改变而改变朗读的节奏。

3. 做到情景交融

小说中的景物描写是为表现中心思想,表现人物性格和情绪服务的。朗读时要注意寓情于景,把握人物和景物的关系、情节和景物的关系,做到情景交融,这样才能增加感染力。

4. 注意区别叙述语言和人物语言

叙述语言指的是叙述故事、刻画人物、描写景物、抒发感情、评论事物的语言。朗读第三人称的作品时,应该以第三者讲述的语气来读。朗读第一人称的作品时,应该符合作品中“我”的身份和性格。人物语言是指作品中人物的对话,独白,书信等。在小说中,叙述语言和人物评议是交织在一起的,朗读时要注意把它们区分开来。一般朗读叙述语言语调要略低一些,朗读人物语言语调要略高一些。应该指出的是,在小说中,叙述语言占主导地位,人物语言是从属于叙述语言的。叙述语言把作品中

各种人物的语言结合成一个整体,决定着作品的基调,所以,朗读时又应该注意叙述语言与人物语言的衔接和统一。

5. 注意不要扮演人物

朗读人物语言时,要注意朗读和扮演的区别,不能把自己当作演员,去扮演人物,去模仿各种人物不同的嗓音,而应该把自己当作讲述者,去讲述,传达人物语言的内容,表现人物的性格、情绪和神态,表现作者对人物的态度和评价。小说中的人物有男有女,有老有少,朗读他们的语言时,可以通过语调的高低、节奏的快慢变化达到“神似”。如果只是追求“形似”,一会儿表演男人的声音,一会儿表演女人的声音,不仅会分散听众对主要情节的注意力,给人一种表演的感觉,而且使人感到不自然、不舒服。

(五) 议论文朗读

议论文是一种以论述主张,阐明道理和说明问题为主的文体。论点、论据、论证是议论文结构的三要素。

朗读议论文,有以下几点要求:

1. 抓住文章的论点

论点是作者在文章中要表明的主张和看法,是文章中最核心的部分。一篇议论文的主要论点叫做中心论点,中心论点往往在文章的开头就开宗明义地提出来。朗读时要把中心论点鲜明突出地读出来,语气要肯定,不能模棱两可,吐字要清晰,不能含糊无力,为了突出中心论点,可以适当地运用停顿、重音、语调、语速等朗读技巧。

2. 体现文章的层次结构

议论文的说服力表现在严密的逻辑性上,议论文的层次与层次,段落与段落之间环环紧扣,有着严密的逻辑关系。朗读议论文,首先要弄清全文的逻辑结构,做到全局在胸,然后通过停顿、语调、语速的变化,把文章的基本脉络清楚地体现出来,在段与段之间保持较大的停顿,在层次与层次之间作较小的停顿,并

注意语句的连接和组合,用长短不同的停顿把词语间的关系表示出来。

3. 语气要肯定,态度要明朗

议论文突出的特点是以理服人,能否服人,关键在于论据是否充分。所以,朗读论据时,不论是列举事实,还是讲说道理,都要读得明白无误,坚定有力,情感饱满,用恰当的语调表现出鲜明的态度。在关键的地方,除去加强音量外,还可以适当加快或放慢速度,显示出不可辩驳的力量,给人以深刻的印象。

四 普通话水平测试

(一) 全国推广普通话是历史的选择

普通话是以北京语音为标准音,以北方话为基础方言,以典型的现代白话文著作作为语法规范的现代汉族标准语。汉民族标准语的形成经历了相当长的时间。早在 2000 多年前,孔子就用“雅言”讲课,“雅言”就是当时的普通话。汉代以后“雅言”称为“通语”,明清两代汉民族的共同语称为“官话”,辛亥革命以后称为“国语”。1955 年国务院又确定普通话为我国的标准语。

我国是一个多民族的国家,就汉民族来说方言也非常复杂,有的地方只一山一水之隔,语言就不通。这不仅影响了国内各民族各地区的交流,在一定程度上也影响了国际间的交流。有的外国朋友说:“学了普通话也不能与持方言地区的人交流”。一位日本朋友说:“统一强大的中国应该是一个语言统一的国家”。香港歌星张明敏祖籍福建,出生于华侨家庭,从小学说的是带港台腔的普通话。由于社会文化环境的制约,普通话讲不好,他很苦恼。1984 年他来内地参加中央电视台的春节联欢晚会,以一曲《我的中国心》引来热烈的掌声。面对主持人的采访,他怕“露馅”,不敢多说,只是一口一声地“谢谢”。后来他结识了一些北京朋友,就一句一句地学,一句一句地校正,并经常向内地广播电台的播音员学普通话。现在,他虽然港台腔犹存,有时还

露点“马脚”，但比刚回大陆时说得好多了。有一次，他在昆明与新闻界人士座谈，会议就要结束了，他突然想起一件重要的事，拿过话筒说道：“我还要说几句，昆明市推广普通话工作做得好，我认为中国一定要大力地推广普通话。中国人口众多，方言也众多，如果没有普通话作标准国语，真不知会出现什么情况。”他顿了顿，热情洋溢地说：“我认为，在人际交往中，只有普通话才能使我们缩短距离。”

从某种程度上说，一个国家和民族标准语普及的程度，是衡量一个国家的文明程度和国民素质高低的重要标志。普通话作为一种国际语言，迫切要求语音的规范化。全国推广普通话是社会发展的需要，也是我国各族人民共同的历史选择。

（二）普通话水平测试的内容和方法

1. 普通话水平测试包括五个部分

1) 读单音节字词 100 个(排除轻声儿化音节)。目的是考查应试人普通话声母、韵母和声调的发音。此项成绩占总分的 10%，即 10 分。

2) 读双音节词语 50 个。目的除考查应试人声母、韵母和声调的发音外，还要考查上声变调、儿化和轻声的读音。此项成绩占总分的 20%，即 20 分。

3) 朗读。从《普通话水平测试大纲》中选择朗读材料。目的是考查应试人用普通话朗读书面材料的水平，重点考查语音、连续音变(上声、“一”、“不”)、语调(语气)等内容。此项成绩占总分的 30%，即 30 分。

4) 判断测试。包括从每组词中选出普通话的词语，正确搭配量词和名词，指出每组中正确的说法。此项目的是考查应试人员掌握普通话词汇、语法的程度。此项成绩占总分的 10%，即 10 分。

5) 说话。以单项说话为主，必要时辅以主考人和应试人的对话。单项说话有应试人抽签确定题目，说 4 分钟(不得少于 3

分钟,说满4分钟主考人应请应试人停止)。目的是考查应试人在没有文字稿件的情况下,说普通话的能力和所能达到的规范程度。此项成绩占总分的30%,即30分。

2. 评测的等级和标准

普通话的等级分三级六等。

第一级是会说相当标准的普通话,语音、词汇、语法较少出现差错;

第二级是会说比较标准的普通话,方言不太重,词汇、语法较少出现差错;

第三级是会说一般的普通话,不同方言区的人能够听懂。

其中

一级甲等:朗读和自由交谈时,语音标准,词汇、语法正确无误,语调自然,表达流畅。测试总失分率在3%以内。

一级乙等:朗读和自由交谈时,语音标准,词汇、语法正确无误,语调自然,表达流畅。偶然有字音、字调失误。测试总失分率在8%以内。

二级甲等:朗读和自由交谈时,声韵调发音基本标准,语调自然,表达流畅。少数难点音(平翘舌音、前后鼻尾音、边鼻音等)有时出现失误,词汇语法极少有误。测试总失分率在13%以内。

二级乙等:朗读和自由交谈时,个别调值不准,声韵母发音有不到位的现象。难点音较多标准,(平翘舌音、前后鼻尾音、边鼻音、fu—hu、z—zh—j、送气不送气、i—u不分、保留浊塞音、浊塞擦音、丢介音、复韵母单音化等),失误较多。方言语调不明显。有使用方言词、方言语法的情况。测试总失分率在20%以内。

三级甲等:朗读和自由交谈时,声韵母发音失误较多,难点音超出常见范围,声调调值多不准。方言语较明显。词汇、语法有失误。测试总失分率在30%以内。

三级乙等:朗读和自由交谈时,声韵调发音失误多,方言音

特征突出。方言语调明显。词汇、语法失误较多,外地人听其谈话有听不懂的情况。测试总失分率在40%以内。

【思考与练习】

1. 谈谈朗读与口才训练的关系。
2. 制定朗读计划,确定朗读资料。
3. 谈谈不同文体的朗读技巧。
4. 运用声气传情技巧,朗读:

李奶奶说家史

……咳,提起话长啊!早年你爷爷在江岸机务段当检修工人。他身边有两个徒弟:一个是你亲爹叫陈志兴,一个是你现在的爹叫张玉和。那时候,军阀混战,天下大乱哪!后来,毛主席共产党领导中国人民闹革命,民国十二年二月,京汉铁路工人在郑州成立了总工会,洋鬼子走狗吴佩孚硬不让成立,总工会一声号令,全线的工人都罢工了。江岸一万多工人都在大街游行啊!就在那天晚上,天还是这么黑,也是这么冷。我惦记着你爷爷,坐也坐不稳,睡也不睡不着,在灯底下缝补衣裳。一会儿,忽听得有人敲门,他叫着:“师娘,开门,您快开门!”我赶紧把门打开,啊!急急忙忙走进一个人来——就是你爹,你现在的爹,他浑身是伤,左手提着这盏号志灯,右手抱着一个孩子,一个未满周岁的孩子。这孩子不是别人,就是你铁梅呀!你爹把你紧紧抱在怀里,含着眼泪站在我面前,叫着:“师娘啊师娘!”他两眼直瞪瞪地望着我,半晌说不出话来。我心里着急,催促他快说。他……他说:“我师傅跟我陈师兄都……都牺牲了!这孩子是陈师兄的一条根,是革命的后代。我要把她抚养成人,继承革命!”他连叫着:“师娘啊!师娘!从此以后,我就是您的亲儿子,这孩子就是您的亲孙女!”那时候,我……我就把你紧紧地抱在怀里!

(根据现代京剧《红灯记》整理)

5. 朗读《卖火柴的小女孩》一文的开头,体会语调:

“天冷极了,下着雪,又快黑了”。

[提示]这是一般陈述句,但朗读时它的高速调绝不是平直的。请看语势图形:

开始“天”字为中3度,“天”后一挫,给全句主要重音“冷”带来一股寒气,同时达到全句最高点。稍停后下滑,“雪”字稍高于“天”字半度,“黑”

又下降,落为全句最低点2度收尾。这样处理,就会使全句错落有致,参差有别,使语境“冷”的气氛,自然地表露出来,如果按陈述句“平直调”处理,会显得呆板失色。

6. 朗读《桂林山水》节选,体会内部心理状态:

《桂林山水》(节选)

人们都说:“桂林山水甲天下。”我们乘着木船,荡漾在漓江上,来观赏桂林的山水。

我看见过波澜壮阔的大海,玩赏过水平如镜的西湖,却从没看见过漓江这样的水。漓江的水真静啊,静得让你感觉不到它在流动;漓江的水真清啊,清得可以看见江底的沙石;漓江的水真绿啊,绿得仿佛那是一块无瑕的翡翠。船桨激起的微波,扩散出一道道水纹,才让你感到船在前进,岸在后移。

我攀登过峰峦雄伟的泰山,游览过红叶似火的香山,却从没看见过桂林这一带的山。桂林的山真奇啊,一座座拔地而起,各不相连,像老人,像巨象,像骆驼,奇峰罗列,形态万千;桂林的山真秀啊,像翠绿的屏障,像新生的竹笋,色彩明丽,倒映水中;桂林的山真险啊,危峰兀立,怪石嶙峋,好像一不小心就会栽倒下来。

这样的山围绕着这样的水,这样的水倒映着这样的山,再加上空中云雾迷蒙,山间绿树红花,江上竹筏小舟,让你感到像是走进了连绵不断的画卷,真是“舟行碧波上,人在画中游”。

〔提示〕

作者用了许多形象的比喻,描绘了漓江水的静、清、绿,桂林山的奇、秀、险,最后以云雾、绿树、红花作衬,构成了一幅优美动人的画卷。全文内容,可用一句话概括:“桂林山水甲天下”。

朗读者要揣摩体味“静、清、绿”和“奇、秀、险”及“舟行碧波上,人在画中游”等重点词句的诗情画意,使这些文字,在朗读者头脑中变成具有生命力的跳跃着的各种形象,才会收到朗读的最佳效果。

为了有利于朗读,可将四个自然段归纳为三个层次。第一层次(第一自然段)为“荡舟漓江,观赏桂林山水”。第二层次(第二、三自然段)“描写漓江水的静、清、绿和桂林山的奇、秀、险”。第三层次(第四自然段)“静水、奇峰、绿树、红花,再加上云雾迷蒙,荡行小舟,组成一幅优美动人的画卷”。经这样的组合,在朗读时不仅可以突出各层次的意境特色,而且会将桂林山水的全貌展现给听众。

【资料库】

1. 朗读测试表

朗读测试表(100)分

表达清楚	目的明确	言语生动	感情真挚
语音标准	朗读态度鲜明	语言形象	感受深切
语意清楚	语句重音确切	语调自然	语气得体
顿连恰当	内在语得体	节奏明显	感情充沛

2. 重音练习。

(1) 读下面一段话,并辨析重音:

“你以为当官那么快活? 你以为当官的都过得挺舒坦? 没那事儿。官场不好混! 左右逢源, 上下照应, 按下葫芦起来瓢, 没金刚钻还真揽不了这瓷器活儿。所以, 你别瞧着当官的就气, 别瞧着当官发号令就腻烦, 人家也有一本难念的经啊!”

(湛容:《活的滋味》)

(2) 读下面一段对话,注意确定重音:

李冬宝:牛大姐,您儿子那对象挺不错的,事事都能张罗,跟您也对脾气,您可别再这山望着那山高。

牛大姐:这样儿的,我也不敢让她当媳妇,我管得了她吗?

李冬宝:一般人也不敢认您这婆婆,成天讲大道理,嫁你们家赶上上党校培训了,一辈子也结不了业。

牛大姐:这有什么不好? 家里人更要言传身教,百年树人嘛! 你看我儿子那对象……

李冬宝:没挑的,就是恋爱早点儿了,上中学就开始谈了吧?

牛大姐:这倒是,我没少说他们。也怪我儿子太招人喜欢了。

(电视剧:《编辑部的故事》)

(3) 请先确定重音,然后把下面这段话说一遍。注意低中显高,重音轻读以表达强烈的感情。最后一句可以字字重读,并辅以语音停顿,这是感情重音的特殊表达方式,会具有撼动人心的感召力量:

一个工厂处于困境,濒临停滞不前,忧心如焚的厂长在全厂职工大会上激动地说:“同志们,我们不能高枕无忧,盲目乐观了! 我们的工厂面临破产,要垮了! 我有责任,可我一个人也担不起这份责任呀! ……工厂是

咱们大家的，咱们上上下下拧成一股绳，奋发图强，卧薪尝胆，我相信，我们还是希望走出困境的！……”

3. 绕口令练习。

绕口令是妙趣横生的语言艺术。它产生于民间，原是一种语言游戏，又叫拗口令，急口令。后来戏剧、相声演员将其作为练“嘴功”的手段，快速读来如飞珠溅玉，字字清晰，声声入耳，听来饶有兴趣。我们将其作为口才训练的手段，可以练气息，练口腔动作的灵敏性，也练吐字归音的技巧。因为绕口令是由一连串声韵相近的字词组成的“语言链”，读来拗口，要念得声声清、字字准、速度快就不很容易。例如“班干部管班干部”不注意就会读成“班干部管干部”了。说绕口令应该作为固定性训练项目，“曲不离口”地经常练。

这里介绍四种练习形式：

(1) 一人自练。连念几首，录音后反复听。

(2) 单兵对抗。选材相同，轮流念，秒表计时，凡没有“卡壳”者均可参加评比，以快慢与清晰度为标准，评出名次。

(3) 连轴转。数人说同一个有一定难度的绕口令，由慢到快，说错就淘汰，其他人自动替代，依序循环进行下去，看谁能坚持到最后不出错。

(4) 打擂台。两人登场对说，各人要有充足的“储备”，可以从易到难，其难度在你来我往的比试中逐步加大，越说越难越快。

下面三组题，由易到难，分组训练，每组分别用秒表计时。

甲组：

(1) 《练嘴皮儿》：进了门儿，倒杯水儿，喝了两口运气儿，顺手拿起小唱本儿，唱了一曲又一曲儿，练完了嗓子我练嘴皮儿。

(2) 《嘴和腿》：嘴说腿，腿说嘴，嘴说腿爱跑腿，腿说嘴爱卖嘴。老动嘴，不动腿，不如不长腿。老动腿，不动嘴，不如不长嘴。

(3) 《张老六》：张老六，李老六，两个老六去买肉，买了六斤六两六块肉。

(4) 《头字歌》：天上日头，地下石头，嘴里舌头，手上指头，桌上笔头，床上枕头，背上斧头，爬上山头，喜上眉头，乐在心头。

乙组：

(1) 《小猫》：小猫摸煤煤灰飞，煤飞小猫满毛煤。

(2) 《撕纸》：隔着窗户撕字纸，先撕白字纸，后撕紫字纸。

(3) 《酒换油》：一葫芦酒九两六，一葫芦油六两九，六两九的油要换九

两六的酒,九两六的酒不换六两九的油。

丙组:

(1)《狮和寺》:狮子山上狮子寺,山寺门前四狮子。山寺是禅寺,狮子是石狮。狮子看守狮山寺,禅寺护着石狮子。

(2)《大锅小锅》:大哥有大锅,二哥有小锅,大哥要换二哥的小锅,二哥不换大哥的大锅。

(3)《过宽沟》:哥挎瓜筐过宽沟,跨过宽沟看怪狗。瓜筐扣怪狗,瓜滚筐空哥怪狗。

(4)《画凤凰》:粉红墙上画凤凰,先画红凤凰、再画黄凤凰。黄凤凰上画红,红凤凰上画黄,红凤凰成了红黄凤凰,黄凤凰成了黄红凤凰。

(5)《数青蛙》:一只青蛙一张嘴,两个眼睛四条腿,扑通一声跳下水。两只青蛙……三只青蛙……(连续地数下去)。

〔提示〕

(1)要有耐心、恒心,切忌一时念不好就急躁、烦躁、丧失信心,要有毅力。

(2)遵循如下步骤进行练习:先易后难,先短后长,先慢后快,先轻读后放声读。每个字力求读音正确,拿不准的字应借助字典正音。特别拗口的句子,先小声反复读,读顺口再放大声量。

(3)不要一味追求快,含糊不清地念绕口令失去训练的意义。吐字必须字字清晰,有节奏感,并巧用“偷气”技巧换气时尽量不出现“喝”气声。

(4)检测时用秒表计时,必须以背诵方式进行。

4. 散文朗读:《孟加拉掠影》(节录)[印]泰戈尔

〔朗读提示〕这篇散文想像宏大奇特,是对大自然的诗意描绘,也是对人类伟大力量的赞颂,感情真挚,富于哲理,耐人寻味。要读出气势和蕴含的力度,吐字有力,用顺畅的并赋有变化的语势,再现赋有动感的大自然画卷。

浩瀚的大海,在不停地翻卷着、翻卷着,泛起一堆堆白色的泡沫。它使我想到一个被捆绑起来的妖怪,在奋力挣脱绳索。正是在他的血盆大口面前,在海岸上,我们建起了住房,看着它抽打自己的尾巴。浪涛汹涌,就像世人浑身的肌肉。这是怎样的伟力啊!

创世伊始,大地就和海洋不停地斗争着。焦灼的大地,缓缓地、默默地护着自己的地盘,为自己的儿女展开越来越宽阔的怀抱;海洋一步一步地退下去,翻腾着,吸泣着,绝望地捶着自己的胸膛。请记住,海曾是独--

无二的,绝对自由自在。大地从它的腹中升起,夺取了它的宝座。从那时起,这个发狂的老东西,就头戴泡沫的白冠,不停地恸哭着,哀叹着,如同在狂风暴雨中的李尔王。

5. 诗朗诵资料:给青年朋友(佚名)

[提示]本诗以诚挚劝说的口气,用“轻风”、“浮云”、“流水”和“高山、大海”作对比,告诫青年慎重对待爱情。诗虽然短小,但立意深刻。朗读以慢速的较平抑的语调为主,注意诗句、诗节之间的停顿。

不要,不要应允那轻风,
它们今天在你耳边温柔絮语,
明天又向别人诉说衷情。
不要,不要许诺那浮云
它们今天飘在你头顶,
明天又向别人投下笑影。
不要,不要委身给流水,
它们今天戏弄你的纤足,
明天又同别人的脚跟调情
要爱,就爱那高山,
要爱,就爱那大海。
它们虽然粗犷,冰冷,
却爱得深沉,爱得坚定。

第三讲 此时无声胜有声——体态语

- 体态语概述
- 眉来眼去传真情
- 高级表情语——微笑
- 姿态展现你的风采
- 手势——口语表达的第二语言
- 服饰的魅力
- 善用无言境界
- 用无声语展示你的自信
- 体态语的使用原则

在交际过程中,也许我们只专心于和朋友闲聊,与下属交谈或者说服别人,从来没有注意过自己的脸,自己的手。实际上,你的一举手,一投足,一挑眉,一弄眼,一更换坐姿,虽在你的无意之中,但却伴随着你的交际过程。所有这些自认为的下意识和无目的行为已构成了科学家和心理学家口中的体态语——沟通中的利器。假设,当别人问你,你体重增加的具体数量是多少?面对如此尴尬的问题,你是如实回答,还是闭口不谈?当菲律宾前总统阿吉诺夫人面对一个记者的这个问题时,她是“淡淡一笑”。

当你的朋友或者是家人,三番五次遭打击,面对心灵满是伤疤且绝望的朋友,你是一大段的鼓励还是问长问短?当父亲把受委屈的女儿紧紧地抱在怀里,此时一切语言都是多余的。身体语言用它的含蓄和委婉表述着人的内心,沟通着世界。

闻一多用他的“拍案而起”控诉着反动派的罪恶;布尔什维克党代会上,列宁用他那独特典型的姿势:微微俯身倾向听众,右手坚定有力地挥向前方,告诉人们胜利在望;罗斯福用他带有“满脸动人的表情”的演讲说服着美国的人民;有经验的法官或者警察则用他们锐利的眼神揭穿一个个谎言。

人类生来就富有动作性。当人采取行为的时候,伴随而来的就是动作与表情。从某种意义上说,动作与表情是语言的一种表达方式,它们以独特的信息形式直接显示行为的意义。人们将这些在一定程度上显示行为意义的,即能够表达人的思想感情的人体动作,诸如表情、手势、姿态、服饰等等,叫做体态语,也叫无声语言、人体语言或态势语言。

在交际中,人们所获得的感觉印象大多数来源于视觉。据测定,77%来自于眼睛,14%的来自耳朵,9%来自其他感觉器官。而人所表达的思想绝大多数又是由体态语来完成的。体态语直接诉诸人们的视觉器官,所以在人际交往过程中必须重视自身的体态语。心理学家有一个有趣的公式:一条信息的表达=7%的语言+38%的声调+55%的表情动作。这正表明,人们获得的信息大部分来自视觉印象。因而美国心理学家艾德华·霍尔曾十分肯定地说:“无声语言所显示的意义要比有声语言多得多。”体态语的独特性、有形性、可视性和直接性,对于口才来说,具有不可低估的特殊价值。

一 体态语概述

人类要想准确生动地表情达意,仅仅靠口头语言是不够的,因为经过理性加工的语言往往不能直率地表露一个人的深层心理和真实意向,常常“言不达意”或“言不由衷”。从听者的角度来看,有声语言的这种无形性、隐藏性和间接性,往往叫他们难以“尽解人意”。

体态语能弥补有声语言的这些不足,它能够通过有形可视的

具有丰富表现力的各式各样的动作和表情协助有声语言将内容准确无误地表达出来。视、听作用双管齐下,能给听者以完整确切的印象。专家们指出,医生在问诊时尤其要注意两者兼顾,这样才能给病人更有效的提示,从而获得确切的信息,做出准确的诊断。

不仅如此,体态语还能加强表达的语气,显示出人的内在的情感和态势,使情绪、观点、意见无形中得到有力的强调。比如,教师运用一定的体态动作来教学,可以调节课堂气氛,突出教学重点,改善学生的信息接收条件。据美国心理学家调查,离学生过远的毫无表情毫无动作的讲课,学生只能接受其发出信息的25%;如果使用直观教具(图表、字幕等),学生的信息接收率提高到40%—50%;若利用教鞭指着讲解,并配以恰当的手势、动作,学生的信息接收率可高达75%以上。

举止表情变化所产生的信息交流作用,在于它能诉诸人的视觉,对人的心理产生种种暗示,达到心领神会。它有时甚至先于“有声语言”而在听者心中形成第一视觉印象,这种印象往往直接影响口语表达的效果。正确的体态语不但能增强说话者的威信,赢得更多的听众,而且能对有声语言起到辅助、补充、辐射和渲染作用,有时甚至可以单独表意,替代有声语言传递微妙的信息。

体态语表达思想感情有两种情形:

一是下意识的表情动作。心理学研究证明,外界事物对人的大脑的刺激,往往会使人体内部某相应组织机能在一个短时间内出现异常现象,并作出反应。也就是说,喜怒哀乐不仅通过口头语言,而且会通过人的肌体自然流露出来。古人曰:“诚于中而形于外”、“喜怒形于色”,说的就是这个意思。人体各部位中,最能反映思想感情变化的部位是面部和四肢。如腿的轻颤多是心情怡然的表现;双眉剑竖,两目圆睁是愤怒的象征;伸大拇指表示赞扬等等。总之,人的面部表情,四肢运动形成的“词汇”相当丰富。人们可以透过这些“词汇”看到对方的心灵,理解

其思想,体会其感情。这是“下意识”动作在交际中的积极意义。

二是有意识的表情动作。人是有控制能力的,能有意识有目的地对言谈举止进行选择、节制,为一定的交际目的服务。这种有意识的“体态语”就有了更大的交际价值和特殊功能,成为交际中不可缺少的有力武器。因此,研究表达技巧,就不能不研究这种无声语言的技巧,就不能不研究有声语言与无声语言的联系,从而更好地发挥两种语言的特长和作用,大大增强我们的表达能力。体态语技巧实质上就是有意识的态势动作与口头语言协调配合的技巧。体态语不但与有声语言互为补充,同时还使说话者以动态、直观的形象出现在听者的面前,给他们以直接的印象。体态语直接构成主体的体态形象,这种形象不仅仅是外观造型意义上的,它还鲜明地体现着主体的内在气质,显露出主体的思想感情,爱憎好恶的文化修养。因此,人们往往通过体态动作去衡量谈话对象的价值,同时也通过自己的动作和姿态表现个人的风度。

体态语的设计和运用能大大增强这种美学效果,使讲话声情并茂,形神兼备,使讲话者风度翩翩,仪态万方。有经验的口才家总是善于运用恰当独特的体态动作来改善自己的形象。据说美国前总统肯尼迪具有“超凡的魅力”,不管说什么,只要做几个姿态,就能把听众吸引住。他的身材并不高,但他那精心设计的姿势总是能给人一种形象高大的印象。肯尼迪的魅力,可以说是体态的魅力,风度的魅力。这种优美的体态风度能帮助谈话者建立良好的“第一印象”,使其形象符合对方的期待,一开始就从感觉上心灵上开通了与对方的交流渠道。

“体态语”是社会通用的一种习惯,使用有一定的范围,并具有多义性、历史性、地区性、民族性、间接性和无形性等特点。

多义性是指一种动作表示好几个意思,如点头既表示同意,也表示礼节;拍桌子既表示生气,也表示下决心或叫好。

历史性是表示一些动作过去用,现在已经不用了,如表示礼节的跪拜作揖,现在已由握手、鼓掌、注目、正步走所代替。“拂

袖而去”随着时间的变化也只是“名存实亡”的形容词了。

间接性是相对一般的语言来说,“体态语”往往起辅助作用,它无法离开一定的语言环境,特别是无法完全脱离口语单独起表意作用,给对方的影响方式比较间接,所以我们一般把体态语作为口语的辅助语言去研究。

体态语无声无色,打电话体态语就不能发挥作用,没有光亮的地方,体态语再丰富也无济于事。体态语必须面对面的凭知识、经验、传统等等去感受,他无法表达复杂抽象的含义,因此有一定的局限性。

各个地区和区域由于文化的差异,同样的体态语却有了截然不同的意思。如果身处异国他乡,与外国人交往却忽略了相同体态语的差别往往会弄出许多笑话或者尴尬来。随着社会的发展,人类的手势语言呈现出很多地区性、民族性的差别。地区性是说有些动作只用于某个地区,如天津人用头向右上稍微偏一点,表示天津人所说的“真眼口”或无可奈何的意思。民族性是指每个民族都有自己所独特的动作,如拥抱、贴面是东欧贵宾的见面礼,耸耸双肩是俄罗斯、德意志人表示惊讶和无可奈何的动作,碰鼻尖是新西兰岛上居民的礼节。同样的动作在不同民族中表示的意义不同。如比较通行的点头表示同意,摇头表示不同意,但在印度、尼泊尔则相反。顿足是中国人愤怒的表示,而德国人却用来表示称赞。用手指计算数目,有的是先握拳然后张开食指为一,中指为二,最后为大拇指。有的先张开手,首先合上大拇指为一,然后合上食指为二。俄国人把手指在喉咙上表示“吃饱”,日本人做这个动作表示“被炒鱿鱼”。意大利人、西班牙人和拉丁美洲人用左手指放在眼脸上往外一抽表示“当心”、“请注意”,而澳大利亚人则表示蔑视。同样是鼓掌,日本人与欧洲人意思也不一样,日本人表示欢迎,欧洲人表示演出不受欢迎,演员最好早退场。同样将手指朝下一挥,在阿根廷、乌拉圭和委内瑞拉都表示赞扬“是好样的”。而在秘鲁则表示“哎呀,我错了”。在智利这个动作表示“瞧,出了什么事”。

有这么一则笑话,一个日本人在向美国人推销自己的产品时,尽管他一直十分热情,可最后还是被拒绝了。一个英国人在向这名美国人出售同一产品时,只说了一句“我相信你需要它”,就卖出了自己的产品,后来有人问那个美国人何故时,他很干脆地说道:“因为那个日本人自始至终眼里只有他的产品,英国人却把我装进了他的眼睛。”

其实,这真要为日本人大呼其冤了,并非这个日本人不尊重他的顾客,却是因为在日本,直视对方的眼睛可能是一种带攻击性的不礼貌行为,而在美国却恰恰相反,直视对方的眼睛可能是交谈中不可或缺的润滑剂,是信任尊重对方的表现。

拇指和食指组成圆圈,其余三指张开这个手势与“OK”近似,在英美等国含“顺利”、“认可”、“同意”之意。在意大利人的眼里,这个手势是“美丽”的意思。到了南美,许多国家把拇指和食指连成一个圆圈看做是侮辱性的手势。在法国,拇指与食指组成圆圈的手势常被理解为“零蛋”、“无价值”的含意。

一名北美作家在法国旅游住旅馆时,就曾经碰到过一件十分尴尬的事情。当时,经理向作家征求意见。作家为了表达自己对所住的房间很满意,打了一个“OK”的手势。可是令作家十分惊讶的是,经理竟然非常恼怒地说:“先生,您要是不喜欢,我可以马上给您另外换一个房间。”事后,作家才弄明白,原来双方对这个动作有着截然不同的理解。

对于同样的体态语因为国家地域的不同而有着千差万别的例子,不胜枚举。

二 眉来眼去传真情

在人际交往中,有时有些话用嘴说似乎难于启齿,用笔写又觉得难以达意,于是常常求助于表情这一特殊工具。人的躯体的任何一部分,都有表情的功能,但最为明显和微妙的是面部。杨炳乾先生说:“人身表情之最敏速,而又最精密者,莫如面容,

面容之变化,其细微有非语言笔墨所能形容者。”当我们看到一个人眉飞色舞,喜笑颜开的时候,就知道他心里很高兴,当看到一个人神采奕奕,容光焕发的时候,就知道他的心情喜悦而振奋;同样看到一个人面色铁青,就知道他愤怒。看到一个人面部表情就知道他内心的隐衷。在 70 万人体语言中,表情语占了 35.7%。人脸部眉、目、鼻、嘴组成了表情语最集中最丰富的“三角区”。而三角区加上脸部肌肉、脸色,便有了对表达内容最容易配合的表情语。

表情是由脸的颜色、光泽、肌肉的收与展,以及脸面的纹路所组成。它以最灵敏的特点,把具有各种复杂变化的内心世界,最迅速、最敏捷、最充分地反映出来。如:愉快时面肌横伸,面孔显得较短;不愉快时,面肌纵伸,面孔显得长些。面部的舒展表情,是集中于五官,尤其是眉眼。

眉眼的表情:展眉表示欢快,皱眉表示愁苦,扬眉表示满意,竖眉表示愤怒,低眉表示悲哀,弯眉表示欢乐。怀疑时眉收缩,喜悦或大笑时,眼睛半闭或全闭,惊讶时两眼张开,以扩大眼界,准备应付,愤怒时双眼收缩,集中视线以攻击敌方,不赞成时两眼下垂或左右看,像避开厌恶的东西。

嘴巴的表情:撇嘴表示不快,抿嘴表示害羞,努嘴表示暗示或者指示,撇嘴表示不愿或蔑视,歪嘴表示不服,不赞成咬咬嘴唇,咧嘴表示高兴,愉快张嘴露齿,愤怒咬牙切齿。

鼻子的表情:愤怒则张大鼻孔,以便呼吸空气,奉承则仰人鼻息,恐惧则屏息敛气,轻蔑则嗤之以鼻等等。

头部的表情动作更是人人皆知,点头表示同意,摇头表示否认,反对,不愿意,垂头表示悲哀,低头表示屈服等。

舞蹈里的语言,就是由面部表情加上身段动作而构成的。比如欢乐时蹦蹦跳跳,不乐或沉思时低头不语,后悔时捶首顿足,下决心时拍胸握拳,欢迎时张开双臂,不满时猛转头或猛转身,沉思时用手拍后脑瓜或摸下巴。

俗话说:“进门看颜色,出门看天气”,这是有用的经验。这

里的看颜色就是观察分析对方的表情,进而作出判断,争取相应的方式交往,只有这样交往才得以成功。

在现实生活中,我们也有弄巧成拙的时候,分明是主人一味的敷衍,客人还认为是殷勤接待,直到下逐客令,才恍然大悟。这就是不会看脸色。人的表情、动作是人的思想感情的自然流露,为什么会出现这种相悖现象?我们知道人是自然性与社会性的统一,人的本质是一切社会关系的总和,人在生活中,总是不断地吸取正、反两方面的教训,以适应环境。因此一个人的内心世界是极其复杂的,表现于外的表情也是极其复杂的,完全透过外部的表情去洞悉其内心世界,有时就难免会碰钉子。

那么怎样判断对方的表情呢?心理学家们认为,人的表情可以用对称与否来鉴别。一般说,诚恳、热忱、爽朗、欢愉等的情感表露是对称的,自然的,而虚伪厌烦、勉强、支吾的感情难免做作,不自然,对称不起来。动作行为的真与伪的辨别,一般认为虚伪者多带私欲,举止矫揉;真诚者感情细腻,动作自然。区分这两者的最好的办法,是看对方对其他同志,对工作和事业的态度,即返回到日常生活中去考察。如果对方对周围事物的态度是一致的那就是真的,否则,必然有伪,须加防备。因此,在交流中,既要善于观察表情,还要善于捕捉一刹那的感情流露,并综合其他表情,作识别判断。

大家一定经常被外国人丰富多变而又自如的表情折服,他们合适不夸张的表情经常给他们的语言增添了几分诙谐。而相比之下,中国人讲究含蓄,凡事不动声色,不太善于用表情助说话。所以我们应加强这方面的训练,学会利用自己的神情,让听者产生共鸣,促进思想交流。交际中最忌讳的就是那种毫无表情的冷郎君,正如朱光潜先生所批判的零度风格,但也不能在任何场合挂着一张笑嘻嘻的脸,像一个笑面佛,近于痴傻,也有损于自己的形象。除非无法控制自己的肌肉,高兴时作痛苦状,痛苦时作无奈状,这样会让人不得要领。

为了更准确地用表情语来表达自己,建议:对着镜子尝试各

种表情,看看是否到位,找出毛病,并加以纠正。这样就不会产生表情的张冠李戴。注意各种场合,想清楚什么表情不可以有,什么表情比较适合。一切都要使内心情感最自然地流露,切不可装,那样会给人一种虚伪的感觉,适得其反。

一位表演艺术家说:“没有离开体验的体现,也没有离开体现的体验。”这证明人的内心体验和外部体现是一个整体的两个方面,要把两者有机地联系在一起。面部表情在传达信息方面起着重要的作用,特别是在感情的交流中更是这样。

一些心理学家把面部表情分成上半部分和下半部分加以研究,结果出乎意料地发现,嘴在表达各种感情方面的作用比眼睛还重要,眉毛的表演形式多达 20 多种。

人的面部表情能传递很丰富的感情。苏格拉底说:“高贵和尊严,自卑和好强,精明和机敏,骄傲和粗俗,都能从静止或者运动的面部表情和身体姿态上反映出来,从性别和性格两方面都得到证实。”一般来说,女性比男性更多地运用面部表情和其他方式表达自己的感情。罗曼·罗兰说:“面部的表情是多少世纪培养成功的语言,是比嘴里讲到的复杂到千百倍的语言。”达·芬奇在他的名作《最后的晚餐》里写了耶稣和他的 12 个门徒的故事,熟悉圣经故事的人大都可以从每个门徒的举止神情中看出:那豪放的是保罗,那忠厚的是约瑟,那沉默的是约翰,那激动的是彼得……艺术家用生动的笔触通过举止神情把人物画得栩栩如生。

有人问雅典的大演说家德摩斯梯尼:“对于一个演说家重要的才能是什么”?他回答说:“表情”。又问“其次呢?”“表情”。“再次呢?”“还是表情”。

人们的面部表情异常丰富,它显然可能使语言更具有色彩和表述性。因此在与他人交际中要注意观察对方的面部表情变化。如果他满面春风,两颊泛红,喜上眉梢,笑声朗朗,那他是为彼此的会面高兴,这时你可以无拘无束地与他倾谈。如果他脸色阴沉,双眉紧锁,脸拉的长长的,表明他与你会面心里并不

乐意,你最好尽快离开,否则将引起他更大的反感。如果你的眼睛朝这一侧转动,面部却向另一侧转动,或者他扬起下巴,眼睛向上翻,鼻子也向上翘着,这是蔑视你,表示你不值得一看,你最好别再“领教”了。

如果说:表情是“思想的荧光屏”,那么“眼睛就是心灵的窗户”。在文艺作品中,传神写照之笔,多集中于眼睛,像“炯炯有神”、“含情脉脉”、“暗送秋波”、“会说话的眼睛”等,眼神一向被认为是人类最明确的情感表现和交际信号,在面部表情中占据主导地位。“一身精神,具乎两目”。眼睛具有反映深层心理的特殊功能。

据专家们研究,眼神实际上是指瞳孔的变化行为。瞳孔是受中枢神经控制的,它如实地显示着大脑正在进行的一切活动。瞳孔放大,传达正信息(如爱、喜欢、兴奋、愉快);瞳孔缩小,则传达负面信息(如消沉、戒备、厌烦、愤怒)。人的喜怒哀乐、爱憎好恶等思想情绪的存在和变化,都能从眼睛这个神秘的器官中显示出来。因此,眼神与谈话之间有一种同步效应,它忠实地显示着说话的真正含义。

科学家研究发现眼睛实际上是大脑在眼眶的延伸,眼球底部有三级神经元,就像大脑的皮质细胞一样具有分析综合的能力。瞳孔的变化,眼球的活动和眼睑肌的运动(睁眼闭眼)等都接受神经元的支配,因此大脑发生的心理活动会很自然地反映在眼中。眼睛是人类五官之中最敏感的,它要概括大约70%—80%感觉领域。另外眼睛的肌肉是极其纤细的,所以每一种目光语都是具有和其他目光语不同的特征。

目光语主要是由视线接触的时间长度、视线接触的向度及瞳孔的变化等三个方面组成。视线接触的长度即说话时视线接触停留的时间。在与人交谈时,视线接触对方脸部的时间应占全部谈话时间的30%—60%,超过这一平均值者,可以认为他对谈话者本人比谈话内容更感兴趣。低于此平均值者,则表示对谈话内容和谈话者本人都不怎么感兴趣,或对自己的话缺乏

自信。视线接触的长度,除关系十分亲近的人以外,一般连续注视对方的时间在1—2秒钟以内,以免引起对方的反感。美国人习惯在交往中视线接触只用1秒钟。除中东一些地区以相互凝视为正常的交往方式外,在许多文化背景下,长时间的凝视、直视或上下打量都是失礼行为。被认为是“对私人空间”的侵犯,往往使对方把目光转移以示退让,造成心理上不舒坦,从而影响交际效果。长时间的凝视还有一种蔑视和威慑功能,有经验的警察、法官常常得用这种手段来迫使罪犯坦白。因此,在一般社交场合不宜使用凝视。

如果仔细观察你就会发现,视线接触的向度即说话时视线接触的方向,如:平视、正视、斜视、仰视等都反应一定的语义和人与人之间的关系。

从交际主体分析,平视、正视表示理解、平等、喜欢。俯视表示宽容爱护。仰视表示尊敬、期待。从交际客体分析,对你敬仰的人,目光往往平视。喜欢你的人目光会流露出热烈的色彩。傲慢而不可一世的人,目光是仰视、轻视。而讨厌你的人,目光会无意识的乱转,甚至会流露出疲倦的色彩。亏心的人,目光总是有躲躲闪闪的东西。正直无邪的人,目光是沉静的并给你诚挚的力量。恋人之间的目光会传递甜蜜的情意,朋友之间的目光会表达关切的深情。与战友离别时,目光里会流露出美好的祝愿和不尽的眷恋。互相对立的人,言辞尽管漂亮,握手尽管热烈,目光与目光在碰接中会迸发出挑战的火花来。

瞳孔的变化即视线接触时瞳孔放大或缩小是非意志所能控制的,表示高兴、喜欢、肯定时,瞳孔必然放大,眼睛很有神;表示痛苦、厌恶、否定时,瞳孔就会缩小,眼睛必然无光。情绪影响瞳孔变化。看眼神就知道一个人在恋爱,眼神对于爱的萌发起极其重要的心理作用。情人的眼睛能反映出内心的热烈和丰富的感情,或者温存,或者厌弃,或者允诺,或者拒绝,或“是”或“非”,或问或答,或褒或贬,或同情,或讽刺,瞳孔都能做出正确的表示。所谓“含情脉脉”、“怒目而视”等都与瞳孔的变化有关。

目光是人体最鲜明的机器,一个人的嘴只代表他的经历,而眼代表他的内心。传神的目光给人以魅力,宁静的目光给人以稳重,快乐的目光给人以青春活力,真诚的目光就可以赢得真诚的友谊。

目光的微小变化能将你心灵深处的喜、怒、哀、乐自然表现出来。目光的对视有时会成为一场意志、毅力、忍耐力、克制力的较量。

目光的交流会变为心灵的试金石。

目光语交流中较为重要的两个影响因素有:视线的接触部位和视线接触对方面部的时间。

视线接触的部位:

近亲密区域:对方的双眼和胸部之间的三角部位。

远亲密区域:双眼和腹部之间的三角部位。这两者适合亲人(如长辈对晚辈)和恋人之间。

社交区域:双眼与嘴部之间的部位。这是一般人的普通交往中应该采用的。

与人交谈,要敢于和善于同别人进行目光接触,这既是一种礼貌,又能帮助维持一种联系,使谈话在频频的目光交接中持续不断。更重要的是眼睛能帮你说话。恋人们常常用眼神传递爱慕之情,特别是初恋的青年男女,使用眼神的频率一般超过有声语言。有的人不懂得眼神的价值,以至于在某些时候感到眼睛成了累赘,于是总习惯于低着头看地板或盯着对方的脚,要不就“王顾左右而言他”,这是很不利于交谈的。要知道,人们常常更相信眼睛。谈话中不愿进行目光接触者,往往叫人觉得在企图掩饰什么或心中隐藏着什么事,眼神闪烁不定则显得精神上不稳定或性格上不诚实,如果几乎不看对方,那是怯懦和缺乏自信心的表现,这些都会妨碍交谈。当然不能老盯着对方。英国人体语言学家莫里斯说:“眼对眼的凝视只发生于强烈的爱或恨之时,因为大多灵敏的人在一般场合中都不习惯于被人直视。”

对某些人也许存在这样一个毛病:眼睛没有神采,目光呆

滞。针对这种问题,为了更好地利用交际中强有力的眼神语言,大家应该:

(1) 和人交谈时切忌游移不定,无论是你在对别人讲还是别人对你讲都不要吝啬地不给别人一个眼神,那样会让人觉得你没有耐性和他们说话。

(2) 和人交谈的整个过程中放松自己的眼睛,不要老是盯着一个地方看,也不要眼皮一直眨个不停。

(3) 适当地对视会更让人觉得你在用心听,并且能够让说话的人了解你的想法,而调整自己的话题;同样,自己也能够通过对方的眼神,判断自己的话题效果如何。

为了更好地利用眼神,交谈时千万不要戴墨镜,否则就堵塞了你和人交流的一条相当重要的途径。不过,如果有时戴着墨镜或者使用其他的小技巧能帮你避免在与人交流中产生的一些摩擦与碰撞。比如,老师戴着一副墨镜上课时总让你觉得老师一直在盯着你,因而你也不得不好好上课了。

你信不信:一个微笑加上一个眼神会让你变成好的倾听者和讲述者。

另外要根据不同的语境,灵活使用目光语。如演讲时,不时地用眼光与不同角度的听众进行沟通。与公众交谈时,对等候交谈的人多看几眼,让他们感到自己并未被忽视。在来宾众多的招待会上,用眼神向那些没来得及亲自打招呼的客人示意,消除他们的冷落感,力求造成一种和谐的集体气氛。在空间较大的社交场合相互对视,可以弥补交往距离过远的不足,使气氛更加融洽亲切。

鉴于眼神表达的无声语言在交往中有不可忽视的意义,而我们的眼睛大部分又是睁着的,有意无意地都能有所表示,所以我们要正确地使用自己的眼睛,该用时必须用,不该用时宁可视而不见。眼睛是心灵的窗户,这扇窗户既要善于开,也要善于关。

三 高级表情语——微笑

微笑。微笑是一种“高级表情语言”，也是一种处事艺术。任你去领会，去捕捉，去揣摩，从而获得心理上的安慰与满足，它不仅能解愁，健身，美容，而且更重要的是能给人以美感，能调节人际关系。在表情语中，微笑是最有感染力的，微笑是放之四海而皆准的人际交往的“高招”。往往一个微笑能很快缩短你与他人之间的距离，表达出你的善意、愉悦甚至是道歉和拒绝（很容易让人接受和理解），给人春风般的温暖。一个微笑，邻座的人就可能成为自己的朋友。一个微笑，也会燃起一对青年男女的爱慕之情。笑能暖人心，又能体谅人心，给人以幸福感、自由感。微笑不花费什么，但却有意外的收获，微笑表示：我喜欢你，见到你很高兴。微笑创造家庭快乐，建立人与人之间的好感。它使疲倦者休息，拘束者轻松，悲哀者节哀，就像一种情绪的调和剂。纽约一家大公司的人事经理表示，他宁愿雇用会微笑的小学程度的人做店员，也不愿雇老是摆着扑克面孔的哲学博士。

在社会交往中，交谈双方目光的接触会使对方感到你对他所说的一切很有兴趣，令人产生知己感。而微笑则是对谈话对方的热情激励，在交谈结束时，微笑是一个最佳的“句号”，会使对方对你留下一个深刻而愉快的印象。微笑永远是受欢迎的，它来自快乐，也可以创造快乐。

笑声。笑声和微笑一样，都是面部肌肉运动模式化反应，参与了各种不同的情绪的发生和人们之间各自不同情绪的信息传递。当然笑声与微笑毕竟是两种不同的伴随语言，是有区别的。与微笑相比，笑声不仅是发出声来，而且形式复杂，语义不固定。同一形式的笑声，可能是负载着正信息，也可能负载着负信息。如哈哈大笑，有时可能是表示一种高兴，赞同的思想情感，也可能是一种不祥之兆。捂着嘴笑可能是不好意思，也可能惧怕某人的威严，而不敢放声大笑。含着泪笑可能是激动时的表情，也

可能是“有苦难言”。笑声语的这种多义现象只有在一定的语境中,语义才是明确的、单一的。

笑声语是交际中一种必不可少的辅助语言,特别是碰到比较尴尬的场合,笑声能缓和僵局,融解拘谨,改善交际氛围。常是一般词语难以取得的效果。

四 姿态展现你的风采

从某种意义上说,姿态是说话者文化素养和情趣的侧面体现,它用它微妙的作用和效果完成这一语言难以完成的任务。如果恰当地运用体态语这门无声的语言,可以让你做的更加端庄、大方,增加你交往的个人魅力。你是否有过这样的体会:遇到过一个人,只和他接触了片刻,就有一见如故,相见恨晚的感觉。和某个人见面之后,立刻就知道他是什么样的人而本能地喜欢或者开始讨厌那个人。

我们往往在 7—20 秒内就判断了别人,而别人也是这样就判断了你,这就是第一印象,而第一印象极难改变并且可以延续一辈子——这就是我们为什么本能地喜欢和讨厌一些人。虽说人不可貌相,海水不可斗量,可是最先判断一个人就是从外在的“相”去揣测。虽然这种以貌取人很片面甚至是很不科学,但却是一个不争的事实。难怪有人说:“为留给初次见面的人良好印象,体态语不可忽视。”

你是否注意到自己在交谈当中经常会无意识地点头或者摇头或者侧头来辅助你的语言。其实这就是首语。首语顾名思义就是用头的活动来传递信息。对于首语的含义大家应该都清楚:点头表示赞成肯定,摇头表示拒绝否定,侧首表示怀疑、深思或欣赏。昂头表示自信,胜利在握,踌躇满志,目中无人或者骄傲自满。低头表示屈服,顺从,委屈,无奈或者另有想法等。

在使用首语时建议:

(1) 注意和声音语言的自然配合,而且还要做到动作明显,

以便对方正确理解避免误会。

(2) 首语的频率不能过高。虽然在聆听对方说话时,适当地点头或者侧头会让说话的人觉得你在用心听,但是过高的频率却影响了说话者的注意力或者感觉到有点肤浅。

(3) 注意不同文化中首语的不同含义。

在人际交往中,怎么站、怎么走之类,似乎是不足挂齿的小节,其实其中蕴藏着美与丑的学问。美者,给人以悦目、舒适的感觉,丑者,给人以反感、厌恶的印象。一个品行端庄富有涵养的人其姿势必然优雅,一个趣味低级缺乏教养的人是做不出高雅的姿势来的。人们往往通过个人的动作与姿势表现个人的风雅,同时也通过别人的动作姿势去衡量别人的价值。俗话说:“站有站相,坐有坐相。”这句话可以说是对讲话人姿态的一个基本要求。说话者如果是站着讲话,则应保持正确的站姿,如:头要端正,腰要直,肩要平,挺胸收腹,重心放在脚底中央稍偏外侧的位置,双手自然下垂,这样才显得精神振奋,经纶满腹,充满信心。若是坐着与人交谈,一般不能跷二郎腿。在长辈面前应双手抚膝,端坐不靠,表示出诚恳求教的姿态。动作与姿势是人的思想感情与文化修养的外在体现,坐的姿势要求端正、自然、大方。不论坐在椅子上或沙发上,最好不要坐满,只坐一半,上身端正挺直,不要垂下肩膀,这样显得比较精神,但不宜过分死板、僵硬。年轻人或身份低的人采取这种坐姿表示对对方的崇敬和尊重,时间坐长了可以靠在沙发上,但不可双脚一伸,半躺半坐,更不可歪歪斜斜地瘫在沙发上,坐时两腿要并拢或稍分开。男性可以跷二郎腿,但不可跷得太高,不可抖动,女性可以采取小腿交叉的姿态,但不可向前直伸。切忌将小腿驾在另一条大腿上,或将一条腿搁在椅子上,这是很粗俗的。入座时动作要轻稳,不要猛地坐下,以免发出响声。入座后手可平放在腿上或沙发扶手上,也可托着下巴,但不能托着脑袋,以免显得无精打采,手不要随心所欲地到处乱摸,要绝对避免边说话边搔痒,或将裤腿捋到膝盖上。坐定以后两眼要平视,要注意与你交谈的人或

发言者,不要肆无忌惮地打量人家室内的陈设并因此忽视了主人。

坐相如此,吃饭、穿衣、行走等日常生活,同样要讲究动作优雅,有些人貌不惊人,甚至有些“丑”,但他能赢得人们的好感和尊敬,其原因就是他们风度翩翩,姿态优美,谈吐不凡,而且心地善良,为人正直,态度谦让,文明有礼。

社交中要避免以下几个极不好的动作姿势:指手画脚,拉拉扯扯,手舞足蹈,评头品足,将身体斜靠在其他物体或人身上;站着或坐着时,连续抖动自己的腿;当着别人的面伸懒腰,挖鼻孔,掏耳朵,打哈欠,剔牙齿,喷烟圈等;不加控制地张着嘴狂笑或毫无意义地傻笑;点头哈腰装腔作势,歪头斜眼等。人的风度动作,有明显的性别之分,男人和女人各有各的美态标准。男人不喜欢男人气十足的女人,女人也不喜女人气十足的男人。男人要表现出男人的刚劲、强壮、剽悍、英勇、威武之貌,给人一种动的壮美感。女人要有女人的特点,要表现出女性的温顺、纤细、轻盈、娴静、典雅之姿,给人一种静的优美感。男人的动作应有力度,女人的动作应有柔性。两者各具特色,互不相同。

在日常交际中,一个人的一举一动都属于体态语,这些动作时刻被人所注视。如果在交际中你想留给别人一个好印象,就要注意自己的姿态。如果你和人见面无精打采,对方就会猜想也许你不欢迎。如果你左顾右盼不正视对方,对方就可能怀疑你是否有交际的诚意。如果你趾高气扬,对方可能会认为你目中无人。如果你点头哈腰,谦虚过度,对方可能怀疑你别有用心。所以在一般情况下和人见面时,你的姿态应不卑不亢,落落大方,主动欠身、握手表示欢迎问候,眼睛正视前方。

别人的一点头,一拍肩,一举手,一投足都能传情达意,都能显示出他的个性心理,如果人们的交际缺乏这些体态语仅仅限于语言交际,那将乏味之极。事实上,言语交谈只是交谈中的一部分,许多内容则要靠身体的各种姿势与动作来表达。所以在交际中一方面要学会察言观色,另一方面也要重视自身的体态

语。

交际要根据交际对象、交际场合采取不同的交谈姿态,在恋人、夫妻间最好是比肩而坐,不要面对面交谈。如果与你交谈的是师长、前辈,你要坐直,稍微前倾,还可以把双手放在膝上。

观察别人的姿势也能了解对方的心理,如果对方重重坐下去并不自觉地晃动着身子,可能他情绪烦躁,心神不安。如果他不时地晃腿或脚尖击地,可能是用这些动作来减轻内心紧张。如果他双肘支在双膝上,上身略微向你倾过来,说明他对与你的交谈极感兴趣。如果他有意识地挪开身体,说明他想与你保持一定的距离,对你有所戒备。如果他坐着慢慢地向后靠,斜成一个半躺的姿势,可能他很自负,有强烈的优越感,你也就不必高攀了。

步态就是通过行走来传递信息。说话时的走动移步也有一定的意义。要特别注意发言和演讲时的上台下台动作。上台,也叫“亮相”,这是与听众的第一次见面,它影响着后边的发言是否成功。因此发言者上台时要精神饱满,步履稳健,神态自然,面带微笑。下台时则应自信从容,切不可失去常态慌张跑下,也不可漫不经心,一步三晃地下去,这样会使听众对整个发言失去好感和信任。总之,走动移步要特别谨慎,每动一下都要有明确的目的,该走则走,该停则停,决不可盲目乱转。

步态可分为自然型、礼仪型、高昂型、思索型和沉郁型。礼仪型表现为:上身挺直,步伐矫健,双膝弯曲度小,步幅、速度适中,步伐和手的摆动有强烈的节奏感,眼睛正视前方,这种步伐的含义是“庄重,热情,礼貌”;高昂型感觉则是愉悦,自信,有自得感;思索型则是步速时快时慢,低头沉思,偶尔抬头,给人的感觉是“心事重重,焦急,一筹莫展”;沉郁型则是低头勾脑,步伐缓慢,步幅较小甚至是趑趄不前,这种步姿的含义就是“我很郁闷”!自然型则是步速、步幅居中,步伐稳健,两眼平视,双手自然摆动,强调的是“轻松自然,安详,平静”。

在一般性的会见,访问,出席会议,走进社交场合常用自然

型步伐。在演讲或上台发言,为了给观众一个好的印象则可采用高昂型。下台则用自然型防止出现漫不经心,慌里慌张等失去常态的情况。

五 手势——口语表达的第二语言

在口语表达中,动作主要指手势的运用。在态势语言中,手势使用频率最高,表现力最强,使用最灵活,最方便。

手势语是通过手和手指的活动变化来表达思想情感和传递信息的。手势使思想和情感的表达内容更加丰富,有很大的吸引力和说服力。所以有人说:“手势是口语表达的第二语言”。

心理学家们认为,手势是人类进化历程中最早使用的交际方式,在发生学上是先于有声语言的。手势语在日常交际中,使用频率很高,范围也较宽。早在 2000 年前古罗马的政治家、雄辩家就说过:“一切心理活动都伴随着指手画脚等动作。双目传神的面部表情尤其丰富,手势恰如人体的一种语言,这种语言甚至连最野蛮的人都能理解。”

一位在华讲学的心理学教授与一群聋哑儿童不期而遇,居然能用欧美流行的手势语言同他们顺利交流。事后,这位教授风趣地说:“用手势语交流比不懂英文的人用手势比画更方便、更省事。”

常用的手势语归纳起来有五种含义:

一是象形手势。在口语表达中凡不好理解的事物或没有看见的东西,通过形象手势表达出来,使听者感到具体形象。

二是指示手势。对人、物、方位都可以用指示手势,引起听众的注意并有实感作用。

三是象征手势。这种手势用来表示抽象意念,用得准确恰当就能引起听众联想。

四是情意手势。这种手势主要用来表达演讲者的感情,使之形象化、具体化。

五是号召手势。这种手势表示领导者、组织者满怀信心,鼓舞群众实现伟大的目标。

一个人的手势根据手的动作所处的位置通常可分为:

(1) 上区(肩部以上)。这种手势通常用来表达理想的宏大的或者张扬的内容和情感,例如:殷切的希望,胜利的喜悦,未来的展望,美好的憧憬或者幸福的祝愿等。

(2) 中区(肩部至腹部)。这种手势通常用在记叙事物和说明事理时,此时心情较平静。

(3) 下区(腹部以下)。这种手势常常用来表达那种憎恶不悦的内容和情感。

在交谈中,说话者手掌伸开手心朝上,表示他诚实、直率;如果他一边说,一边用手指指,那么他可能相当自负;如果他一边说话,一边摆弄手指,或用手指弹桌子,表明他内心紧张;如果在谈话中他用单手握拳,拳臂向上,好像在宣誓的样子,这时你可得小心点,他虽然表面上装得老实,而内心却可能打着什么主意。

生活中人们常常用手势来增强口语的感情色彩,比如,人在高兴时常常会拍桌子,捶腿,摸胡子,悲痛时捶胸脯,为难时会搓手,悔恨时自拍脑门,称赞人会竖起大拇指,蔑视、小看人时会伸出小拇指。第二次世界大战期间,英国首相丘吉尔在结束电视演讲时,举起右手握拳、伸出食指和中指构成“V”字形,以象征英文“胜利”一词的开头字母,结果引起了全场欢呼。至今人们还常用它来表示祝愿和信心。

美国心理学家麦克·阿尔奇在环球旅行时作过一次有趣的调查。在一小时的谈判中,芬兰人做手势1次,意大利人80次,法国人120次,墨西哥人180次。俄国人在表露自己的感情时较为矜持,如果说话时指手画脚,会被看做缺乏教养,按俄国习惯不能用手指东西,尤其是指人。然而在西班牙和拉美国家在说话时特别喜欢用手指点自己的身体某个部位。

在演讲中,手势可以激励人心。我们都非常熟悉的列宁的

手势就是一例。他在演讲时,喜欢站在靠近听众的地方,讲到激动处,身体迅速前倾,用手急剧地有力地向前一挥,手心朝上,体现了革命导师领导无产阶级摧毁旧世界的不可阻挡的力量和坚定信念,激励全世界无产者为“英特纳雄耐尔”而奋斗。还有毛泽东在延安窑洞前掰着手指向战士演讲的情景更是令人难忘。这些绝妙的手势,正如斯大林所赞扬的那样:“把听众俘虏得一个不剩。”

手势还具有替代功能。它可以通过手指、手掌、手背的动作变化替代语言和内心感情。例如闻一多先生在《最后一次讲演》中谈到反动派杀害李公朴先生时,激愤地用手敲击桌子。这种手势是当时各种情感反应和情感状态的集中表现形式,它比语言更有力地表达了闻一多先生此刻的愤慨心情。

手势还表现人们的个性风格,以征服听众。比如,周恩来同志在参加会议时,经常靠在椅背上,用富有表现力的手势增强谈话的效果。当要扩大谈话内容范围,或是从中得出一般结论时,他经常用手在面前一挥,在搁浅的争议有了结果时,他又会把两手放在一起,十指相对。总之,他能恰到好处地以其优雅洒脱的举止,直率而从容的姿态,显示出一个伟大革命家、外交家特有的巨大的魅力、博大的胸怀和泰然自若的风度,为世人所敬仰。

在运用手势时要注意紧密配合语言,做到协调一致。也就是说,手势的出示要与语言同步,不能过早也不能过晚,更不能说东指西,说西指东。另外,手势还要大方自然,幅度不可过大也不可过小。过大,会让人觉得说话者不稳重,张牙舞爪;过小,显得拘谨呆板,缺少风度。手势是最有力的表情动作。在交谈中手势不仅可以加强语气,而且还可以使静态的语言赋予动态,使表达变得有声有色,因此,善于表达的人讲话时十分注意手势的运用,以保持文雅的风度。手势在交际中,有时还能独立地表达某种意见,如翘大拇指表示称赞、夸奖、了不起、“老大”的意思;翘小指表示蔑视、贬低、“差劲”的意思;招手为来,挥手为走,伸出不同的手指还可以表示不同的数字。有些人初次遇到较正

式的场面或没有思想准备而出现在一些陌生人面前时,不知所措,不由自主地搔头皮,这种下意识的手势动作反映着其窘迫心理,表示为难。交谈时,当讲到自己,不要用手指指着自己的鼻子尖,应将手按在自己的胸口上,以显示端庄、大方、谦虚和斯文。讲到别人,不能用手指指着别人,尤其在别人背后指指点点,是最不雅观最不礼貌的。介绍别人或为某人指示方向和请某人干某事时,应掌心向上,由内向外自然的伸开手臂,这样显得尊敬,有礼,谦和。手势体现人们的内心思想活动和对待他人的态度,热情或者勉强在手势上可以明显地反映出来。

在今天的文明时代,有人能够掌握三四种语言,那么手势是否同过去一样,依然有自己特有的功能呢?这是毋庸置疑的。在国际交往、学术会议、体育比赛等活动中,数以千计的人们通过手势语促成人与人之间的第一次接触,彼此产生了好感。有时候,意味深长的手势,其作用远远超过了娓娓动听的语言。

手势语是几千年人类文化不可分割的一部分,在科学高度发达的今天,手势语尽管已经从“主语言”降格为“辅助语言”,但是仍旧由于它的特殊性质和作用,成为人们交际语言不可缺少的一部分。前不久,哥伦比亚出版了一套两卷本词典,里面收集了2000多条拉美民族常用的手势语。学会阅读手势语,可以了解各民族的性格、文化结构,神话和习俗,以便更好地与各国人民进行友好交往。

六 服饰的魅力

服饰属于仪容,仪容是指说话者的身材、容貌、仪表、服饰等。这些虽然都是外在的因素,但在某种程度上也反映其内在的精神气质,体现着文化素养和审美观念,所以说话者应善于利用仪容来为口语表达服务。一般地说,一个相貌俊秀潇洒的说话者,更容易得到听众的青睐。然而一些身材容貌欠佳的人只要巧妙地用一些“技巧”,同样可以赢得听众的倾心。鲁迅先生

身材矮小依然拥有很大的听众群。有时甚至一些身材容貌上有缺陷的残疾人,例如高位截瘫的张海迪、坐着轮椅的徐良、双目失明的史光柱等,听他们的报告或演讲,同样使人肃然起敬,心悦诚服。在他们身上,躯体的残疾反倒成了一种美好的象征。由此可见,美好的身材容貌固然是口语表达成功的因素之一,然而更重要的还是说话者美好的心灵、高尚的道德以及丰富的学识。

人往往有一种很自然的心态:面对超过自己的人,往往采取冷淡甚至是生疏的态度,而这也包括你的外貌和穿着。当然这并不是说那些天生丽质之人生来就要遭人白眼,或者说为了得到他人的好印象而必须时刻低人一等,而是指拒绝那种惹眼的修饰法。不难想像,如果某人为了显眼,浓妆艳抹或者梳了一个爆炸式的发型,我想给他好眼色的人可能为数不多。

在讲演和日常交际中,一个穿着得体大方的人会感到惬意和自信,这种良好的“自我感觉”往往是使他的讲话获得成功的重要因素。这种情况下讲话就会更容易受到听众的尊重和喜爱,并激发起自己的情绪和灵感。

有时候利用服饰的技巧来进行演讲和社会活动会起到意想不到的作用。20世纪60年代初美国总统竞选时,尼克松本来处于优势,但由于他没有注意修饰自己,以憔悴不堪的形象出现在电视屏幕上,结果失去了许多拥护者。而他的竞争对手肯尼迪却服饰整洁,气宇轩昂,以微弱的优势战胜了尼克松,这恐怕与肯尼迪服饰仪表不无关系。

强调研究仪表服饰,并不是说每个说话者都穿着时髦华贵。而要加强自己的外观,以下是一些基本要求:

- (1) 适当的穿着和打扮,尽量避免怪异;
- (2) 从头到脚都要保持整洁;
- (3) 正确使用香水,不可过度;
- (4) 注意口腔卫生。

对于自己外表的一些缺点,完全没有必要去自卑或者遮遮

掩掩。毕竟人无完人,没有瑕疵的人是不存在的。如果放得开了,整个人在与其他人初次交往的时候便能相当自如,用其他的优点盖住了自己的不足。相反,如果过于注意自己的缺点而变得缩手缩脚,那样更会让别人注意到你的缺点,而欲盖弥彰啦。所以,对待自己的一些不足应当抱着开放的心态,学会优雅的举止和谈吐。

在得体的穿着和打扮时,我们不要忘了,越过外表人们将更多地了解你的内涵。内涵的最好体现是你的优雅的举止和谈吐。举手投足之间显示你的风度。

总之,衣着得体就是每个说话者应该根据自己的年龄、身份、职业,根据时代精神和社会风尚,根据说话的具体内容、具体环境选择协调适中的服饰。如喜庆场合服饰宜鲜明华丽,而悲伤场合则宜素雅端庄,参加公务交际着装宜庄重有个性,而在日常生活中则可随便些等。总之,服饰打扮必须因人而异,因时而异,因地制宜。这一切,又都要紧紧围绕“口语表达”这个中心。

七 善用无言境界

人际交往中的无言境界是人与人之间传递隐含信息的一种方式。在公共汽车上你看到一个抱着孩子挤上车的女乘客,没等她开口,你就主动给她让了座,这里的举动不是出自对方的语言请求,而是出于自愿,是无声的行动。这种人与人之间无声的交往,就是人际交往中的无言境界。在人与人之间的交往中,语言可以传递信息,无言境界也可以传递信息。你在无言境界的情况下,不是请求他人来了解自己的意图和需要,也不是主动地把自己的意图和需要暗示给他人,而是他人主动地来了解和满足自己的需要。人们之间,尤其是较紧密的人际交往中,有着无需语言说明的感情沟通,妈妈能从女儿微微翘起的小嘴上看出比语言更丰富的东西,恋人能从对方眼睛里窥见到语言不能表达的东西,“此处无声胜有声”,虽相对无言,可尽在其中。

情感是无言境界的土地,在茫茫的人海中,不是任何人之间都存在着无言境界,无言境界是语言的沟通让位于内心的满足和体味,并且要有感情做土壤,情感促使人们去关心他人,体贴和帮助他人,慈母对儿女的一举一动包含了无数胜过语言的深情。无言境界里存在着无私的爱,在无言境界的情况下,无需对方的请求,没有想到,也来不及想到自己这样做应该得到什么样的回报,所以存在着不计较得失的关心、帮助和爱护。无言境界之所以比语言能起到更好地满足作用,是因为情感是支配人交流的主要因素之一,而自己的意图和需要无需语言的请求,就能得到别人的了解和帮助,必然会产生一种感激之情,在这种感情的作用下,双方的满足将会更加默契,交往更加亲密。所以人们生活中应善于应用无言境界进行沟通。首先不要破坏无言境界,即在具备了无言境界的条件下不要出现影响人际交往效果的多余的语言。

其次要掌握好无言境界的条件,第一,无需语言对方就能了解我方的需要和意图;第二,对方获得我方信息之后,又愿意与我方交流。只有满足了这两个条件,无言境界才存在并发生作用。总之,我们在人际交往中要善于运用这一信息满足方式,要看到无言境界的特殊满足作用,把握好时机和条件。

八 用无声语展示你的自信

自信,无论在你的求职、工作、学习,还是交际中都有着相当大的作用。有了自信才有了挑战的勇气,有了自信你才能充分地展现自我,将你最优秀的一面展现,赢得他人的尊重。自信常常可以将常人眼中很平凡的人忽然间变得很优秀,让一只丑小鸭变成一只真正的白天鹅。

而如何去获得自信呢?关于如何增强自信也许有很多的建议,而这里将让无声的语言告诉你怎样从细微的地方去注意,做得更好。

（一）在眼神中表达你的自信

眼神总是在不经意间将你的想法流露出来,而比起你的表情,人们更倾向于相信你的眼神。因而你很有必要注意和学会在眼神中表达你的自信。

首先圆睁你的眼睛,尽量打开瞳孔,让你眼中的亮区(就像是日本漫画中女生那大大的眼睛中白亮的那一块)亮出来,这样便给人一种很有神的感觉,从一个侧面烘托出你的自信。同时你还可以适时地站挺或者站直,让你的视线高于其他人。这是因为研究显示,在一个团体中,眼睛视线最高的人,通常被认为是领袖,你可以适时地从领袖感中寻找自信。

（二）微笑使你变得坚强

对你而言,微笑可以使你变得坚强,变得不怕困难,变得可以接受眼前的一切,不论是好还是坏。微笑可以使你显得友善,吸引人和外向,可以缩短你和他人的距离,使别人更容易接受你,于是你就拥有了自信。

当然微笑同样应在合适的时候,不要笑的太多,因为,太多的笑会被人误认为是满足,而不是自信了。

（三）穿上你最有感觉的衣服

大家应该都有过这样的感觉,穿的衣服总是能或多或少地影响你的行动包括说话方式、动作、表情。比如说,万一让一个男孩子气十足的女生穿上一套淑女裙,这名女生往往会因为自己身上的那套淑女裙动作变得收敛一些。正是因为服装对一个人如此大的影响,所以一定要穿上一套你最有感觉的衣服,那样你才可以收放自如。

一套有感觉的衣服,通常不仅是一套让你穿上自我感觉最漂亮而且最舒服的衣服,并不是指价格昂贵,而是形式好、色彩好,穿起来合身。那样你就会有自然和大方的表情,不会因为

你的服饰而产生潜意识的拘束和不自然,而这对你的自信则是最富杀伤力的。

不过,要清楚的是:最有感觉的衣服,首先要和你的内在气质和个性相吻合并能够很好地衬托,而并不是简单地抄袭或模仿别人的穿着,盲目地追求流行,成为时髦的奴隶。所以,慎重地挑选你那套有感觉的衣服,穿上它,自信地走到他人旁边,开始交流吧!

(四) 用身体姿势投射你的自信

在交际时,人的姿势和动作对你和他人的影响力有着相当大的影响。而人们存在的最大的问题就是无法适当地让自己处在最自然的姿势当中,容易产生过分的拘谨,让自己在与别人沟通的过程当中处于不利位置。

在和陌生人相处的时候,我们经常会很自然地缩小身体所占的空间,绷紧自己的身体,手脚紧靠着身体,而这样不是先给人一种坐立不安就是给人一种僵在那里一动不动的感觉,并且让人有压迫感。而研究显示,一般领袖人物比其他入占有较多的空间,而且他们易于略微前倾,手和脚轻松且略微张开,而给人一种处于主控形势的感觉。虽然,我们并不要求自己在交谈中处于主控地位,但是我们可以借鉴他们的这个特点,在和人交谈时,适当地放松自己的身体而不要拘束地紧绷着。这样不一定就要有一种权威人士的感觉,但或多或少会减少那种因身体紧绷而产生的压迫感。偶尔地挪动身躯更可以显得你的轻松、自信和负责。

其次,还要注意的是挺起你的胸和肩,那样会让你的自信感更强。只要想想那些在运动场上的体操运动员,正因为他们挺拔的姿势,从上到下无不闪烁着自信的光芒。通常,挺拔的站姿不仅可以给人一种朝气蓬勃的感觉,更实际的作用是,尤其对身体比较矮小的人来说,那样可以让你看起来很高,让你避免那种处于低人一等的被动感,因而,相应地在交谈中的说话和动作便

可以相当的主动,运筹帷幄也变得更加容易了。

研究显示,不对称的身体姿势——身体左部的姿势和右边的不一样——比对称的姿势更有利。当你摆出稍微不对称的姿势,更利于投射你的自信心。

为了让你的姿势反映你的信心,建议:

通过你的朋友或者通过自己照镜子从而查明哪种姿势是既使你自然又使你感觉最有力和自信的姿势,即使你不快乐或软弱时也可以采用它们,让你在沟通中不会陷于不利的境地。

学会正确地站立姿势,挺起你的胸膛,直起你的腰。就像《出水芙蓉》中那位教练所说的,每天你挺直你的腰,挺起你的胸膛,想着你是全世界的爱人。I am BELOVED!

在你没有信心或者沮丧的时候,学着去微笑,用微笑去把快乐的情绪感染你全身的每一个细胞,那样你就会忘却你的缺点,不再害怕会因为自己的不足给人带来什么坏印象或者因此出丑什么的。那时候你想的就是:这是一件很好的事情,我不害怕它,我要融入它。那样你就成功了一半。

九 体态语的使用原则

自然。自然是对体态语的第一要求。动作要自然,自然见真纯。有的人说话时,动作生硬,刻板木讷;有的则刻意表演,动作和姿态做作,像在“背台词”。这都会使人觉得很别扭,不真实,缺乏诚意。孙中山曾这样告诫人们,“处处出于自然”,即使“有时词拙”,也“不可故作惊人模样”,这样才能博得人们的信赖。因此有人说,宁要自然的雅拙,不要做作乖巧。这不是没有道理的。

其次是简单明了。举手投足要符合一般生活习惯简洁明了,易于被人们看懂和接受。不要搞得繁琐复杂,拖泥带水,不要龇牙咧嘴、手舞足蹈地像在表演戏剧。否则,不仅会喧宾夺主,妨碍有声语言的正常表达,也叫听的人眼花缭乱,不知所以。

要注意克服不良的习惯动作,多余的手势必须去掉。

第三要适度适宜。所谓适度,就是要求动作要适量,以不影响听者对你说话的注意力为度,不要用的过多。有的人做的动作比说的话还多,那不是口才,而是表演。所谓适宜,即要求动作必须与说话内容、情绪、气氛协调一致,不要故作姿态,故弄玄虚,甚至手口不一。据说美国前总统尼克松在一次招待会上举起双手招呼记者们站起来,嘴上却说“大家请坐”,使记者们不知所措。于是,这一说话与动作的不协调成了轶闻。

还有势态动作要富有变化。说话时,适当地重复动作是完全必要的,它往往能重视或强调原有的情绪。但不要老重复一种姿势。如果一种表情、一种手势一用到底,就很呆板,单调,乏味。因此,要善于随着内容、情绪的变化适当地变换动作和姿态,以期生动活泼,富有朝气和魅力。

对于口才来说,体态语并没有独立价值,而只有辅助价值,在谈话过程中处于从属地位,正是这种从属地位决定体态语的设计和运用必须由表达的内容、情绪、对象等因素的特点来决定。体态语的设计必须遵循以下几个基本原则:

一是服从内容表达的需要。这是体态语设计的根本宗旨。美国历史上有名叫雷布斯的政治家,他在伦敦作《关于劳工问题》的演说时,中途突然停了下来,取出怀表,站在听众跟前足足一分多钟。听众觉得奇怪:怎么回事?难道忘词了?就在大家猜疑之际,他突然大声说道:“诸位,方才大家都感到局促不安的72秒钟的时间,就是一个普通工人砌一块砖头所需要的时间。”大家恍然大悟。雷布斯的中途停顿动作的设计,既新颖别致,又生动深刻地表达了他在“劳工问题”上的思想和见解。

二是服从情绪表现的需要。任何表情动作都是人的内在情绪和感情的体现。体态语的设计必须合着感情的脉搏,服从情绪的支配,该哭则哭,该笑则笑,该怒则怒,该怨则怨,所有动作必须随着说话情趣的起伏自然而然地发出,切不可故作姿态,装模作样。

三是服从对象、场合的需要。无论表情、动作、姿态、服饰都必须考虑和适应特定的对象和场合。跟情人约会与会见同事的衣着打扮和神态应该是有区别的,参加喜庆活动与参加悼念活动时的举止、仪态也应该不同。

四是服从审美的需要。体态动作直接作用于人们的视觉器官,要让人赏心悦目,否则令人反感厌恶就不好了。因而无论何时何地,坐着站着,一颦一笑,一招一式,都要注意造型美,以适应人们爱美的心理。一般来说,男尚阳刚,女尚温柔。在设计动作的时候,一定要注意体现出性别特征和个性特征。男人要有男人的气质和风度:刚劲、强健、粗犷、潇洒;女人要有女人的柔情和风姿:温柔、细腻、娴静、典雅。阴阳怪气,不男不女以及轻佻的姿态,猥亵的神色,放荡的举止,粗俗下流的动作,不合时宜或低级趣味的打分等等,都是口才和审美的死敌。美是口才的形象,也是口才的境界。因而你的谈吐举止,都要服从审美的需要。

【思考与练习】

1. 联系实际谈谈体态语在信息传递中的运用。
2. 体态语运用中应注意什么问题。
3. 用体态语向对方表达你的意思。
4. 用表情语诠释一篇短文。

第四讲 听的艺术

- 你善于听吗
- 耳朵比嘴更重要
- 试试听的新方法
- 你不要有这样的问題

听,说起来似乎是最常见、最简单不过了。日常上课,学术讲座,班级或社团开会,党支部书记找你谈话,熄灯后的卧谈……人人有两只耳朵,难道还不会听么?可是,确实就有人不会听。我们留心就可以看到,一节课过去,有的同学听到了很多东西,有的同学什么也没听着。有的同学觉得自己明明听到了相关内容,与同学对照时却发现存在很大误差。这里,就存在听的效率不同、听的收获信息大小不同、听产生的人际关系不同等问题。一句话,会不会听,可真是一门学问。

一 你善于听吗

那么,什么是“听”呢?我们怎么认识自己的听力,又怎么令它进步呢。

首先,听是一种复杂而独特的感官功能,是一种积极的选择过程。

耳朵作为听的生理器官,不仅仅是被动接收声音的器官,还是主动搜索声音的器官。当我们坐在喧哗的食堂里就餐时,喧闹的人声难以避免地进入我们的耳朵里,这是耳朵下意识地接

收声音的表现。而当我们在寂静的夜晚“竖起耳朵”仔细地聆听世界时,我们的耳朵便搜索到了一些平时被我们忽略的声响,这是听力的主动性在起作用。

由此可见,充分利用听力的主动性,可以使我们的耳朵愈发灵敏起来,帮助我们更好地听。

其次,听也是一种连续不断的过程。这种连续不断,指的就是听的过程中的注意力的连续不断。长时间专心致志地集中听力是很累的,也是一般人很难做到的。

人们听力的习惯通常是关注在某一字词,某一句子,某一话题上,甚至是某一语调上,然后不由自主地就偏离开去,也就是俗称“走神儿”,接着在很短的时间内又回来。如此游离往复,完成整个“听”的动作。如果我们“走神儿”的时间过长,就会丢失很多本可以听到的内容,造成“什么也没听到”的后果。

由此看来,若想听得全面,听得仔细,首先要努力集中自己的注意力,学习“入神地听”。

最后,听还是一个综合了多种能力的“察言观色”的过程。

在人际交往中,我们不仅要听对方用嘴表达出来的显性话语,还要善于从对方的衣着、表情、姿态、手势等嘴巴之外的其他方面寻找搜集对方的隐性话语。综合说话人的隐性话语和显性话语,我们才能判断出对方想要表达的真正意蕴,从而从“听”中获得最准确全面的信息。

不同层次的听,效果大相径庭。我们把听划分为如下层次:

(一) 初级的听

这个层次的听是表面的听,俗称“心不在焉”。以某些同学听课为例,有的同学坐得直直的,眼睛一眨不眨地盯着黑板,其实只看到老师在黑板前晃来晃去,连声音都听不到。他心里完全想的是与老师话语无关的事。有的同学偶尔听一下,只是为了看看课讲到哪儿了,以备万一被提问之需。这些同学的听,就是初级的听,他们基本上没有把注意力分配给说话人,对说话人

在说什么毫不在意。

初级的听的实质是,听者认为自己的话或是自己的事情比对方的更重要,因而不打算在听上投入全力。

初级的听,直接的结果就是一方而令说话者对讲话的兴致大减,从而减少谈话的信息量,甚至草草收尾;另一方面使听者一无所获。

(二) 中级的听

这个层次的听较初级阶段有所进步,但还不够理想。

例如:同学甲独自在宿舍时,有同学敲门找同学乙通知开会事宜,因同学乙不在,便请甲代为转达。甲听完该同学所述开会的相关内容后,点头表示领会。(至此,我们都像该同学一样,放心地以为同学甲进行了有效的听。然而……)同学乙回宿舍后,甲对着乙说了个大概。不仅时间记不确切了,连地点也差点弄错了。

这是一个中级层次听的典型例子。同学甲清楚地知道自己在听说话人说话,也听到了关于开会的相关内容,但是他对此印象不深刻,于是事情就像“过眼烟云”一般模糊不清了。

问题的实质在于,同学甲没有真正重视自己的听。他没有努力地去了解讲话内容,没有专心记忆时间、地点等关键信息,以至于造成错传、漏传甚至误传。

(三) 高级的听

这是我们追求的理想阶段,也是经过努力可以达到的目标。

高级的听,表现为听者对听采取的是十分重视的态度,他能够努力集中自己注意力,力求不分心,试图了解对方的感觉和思想,抓住对方所讲的主题,观察分析对方的态势语言,并在听的过程中做出积极的反应。

高级的听与说话者的说是一种交流互动的关系。听者能够最近距离地了解说话人的意蕴,准确获得全面的信息,是一种专

心而有效的听。

二 耳朵比嘴更重要

有句话这样说道：“上帝给了我们两个耳朵和一张嘴，就是为了让我们的嘴少说多听”。这句话在口才训练中也是适用的。

有同学认为，某某人很有口才，表现为他能够在人前滔滔不绝讲个不停，话题顺手拈来，从来不会“卡壳”，真令人羡慕。其实，滔滔不绝地讲话只是口才素质中的一个方面，更多的时候，我们更应该关注、学习听的艺术，因为有效倾听的效果要远远超出滔滔不绝地说。很会说话的人，也一定是很会听话的人。他决不只凭自己的意思一味地说，他在未说之前，在说的时候，在说了之后，都有一件事情使他非常关心，那就是，他的话在对方听起来是怎样的。口才艺术最后所追求的，就是自己的话在对方脑子里所产生印象及其效果——要对方明白自己的话，相信自己的话，想照自己的话做。他一定懂得从听中汲取营养。

那么，听给赋予我们哪些营养呢？

（一）听能够给予我们信息

研究证明，除了睡眠时间以外，我们的生活中有 70% 的时间花在与人口头交往上。而事实上，所谓交往，其大部分精力是花费在听讲上。在人类的各种交往方式中，一般人花在听、说、读、写上的时间所占的比率大约为：听占 40%，说占 35%，读占 16%，写占 9%。由此可见，听是我们了解事情、获取信息的最主要的方式。而你实际上能听到多少信息，取决于你听的水平。

（二）听辅助着有效的交往

我们所说的有效的交往，包括提高谈话效率，增进人际关系等方面。

你要是真心地对别人感兴趣，两个月内你就能比一个光要

别人对他感兴趣的人两年内所交的朋友还要多。有不少人毕业生想方设法只使别人听他们高谈阔论,对他们感兴趣,却不知道要使别人对你感兴趣,那你首先要学会倾听,学会对别人真诚地感兴趣。如果我们老是想在众人面前表现自己,只想别人对我们感兴趣,我们将永远不会有许多真诚的朋友。

有一个同学的例子很能说明问题。“有一次,一位同学来我家玩,刚玩不久,突然学校老师的打电话说有急事把我叫去了,家里只剩下我爸陪他。而我爸和他都是很沉默寡言的人,我真怕这回场面该有多尴尬。我回来后发现,他们挺亲热的。这位同学回去后我爸对他大加赞赏,说他很会讲话,以后多叫他来玩。我觉得很奇怪,他讲话素来就很糟啊。后来我问我同学那天跟我爸聊了些什么,他说没什么啊,你爸不是建桥梁的吗,我问他长江大桥怎么建的,你爸讲了很多,我没讲多少,一直在听。”

这说明不怎么会讲话的人如果能有效地运用倾听,也能取得很好的社交效果。

良好的听的能力可以有效地捕捉对方信息,节约时间,减少误会;可以了解到对方的性格、说话习惯从而采取相应的反馈;可以令说话人对你产生深刻印象和好感,从而增进你“说”的可信度和影响力。

(三) 听是说的基础

听,终究是为了更好地说。听别人的,让别人听,本身就是说话中必不可少的交流的需要。只有听懂别人说什么,才能更好地和别人交谈。我们在听的过程中,可以掌握全面的资料,经过我们头脑对它的分析处理,转变为自己的观点,或者为自己的观点所驾驭,而为下一步自己的“有的放矢、言之有物”做准备。

(四) 听是重要的学习方法

听在口才中之所以居于很重要的位置,在于它是一种极为

有效的学习方法。一方面,通过听别人说话,我们可以挖掘他人的宝藏,学习别人说话的优点。包括学习对方在说话中表现出来的智慧、学识、技巧等各方面。对方是什么样的人并不重要,但他的知识储备和你的一定有所不同,必然有值得学习之处。

我们也可以发现别人的缺点,从而在自己的“说”中避免重蹈覆辙。此外,通过听自己说话,我们可以随时总结自己的特点,把握自己的进步。

三 试试听的新方法

良好的倾听,不仅需要我们的耳朵,更需要我们的头脑和心灵;不仅需要技巧,更需要我们关心的态度。

有同学描述过这样一个理想的听者形象:“在他面前,你会觉得特有安全感,感觉他就像你的亲人一样,因而总有一股冲动,想把自己藏在心底的事说出来,总有一种倾诉的欲望。他是怎么做到的呢?他好像有一种天生的亲和力,当你和他说话时,他就用和善的眼神温柔地注视着你,里面满蓄着真诚、阳光般的东西,鼓励着你继续向下说。偶尔他也会插上一两句,那真是恰到好处,好像戳到了你的痒处,于是你混乱的思路马上清晰起来,近乎枯竭的思想又马上充盈起来,这时你会觉得‘噢,我原来怎么没发现我也是一个能言善辩得人!?’呵呵,其实你还是你。那无论是我具有这种艺术还是我碰到了别的人拥有了这种艺术,都是人生中的幸事,都是一件令人赏心悦目的事,不亦乐乎?”

那么,我们就试着通过以下具体方法来逐渐培养自己成为一个理想的听者吧。

(一) 简要笔记

在上课,听报告,听讲座,开会等特定场合,带笔记本来辅助自己的听,是一种很聪明的做法。笔记可以帮助我们集中注意

力,理清思路,更近地站在说话人的角度理解话语内容。笔记还可以加强听后的记忆效果。而做笔记本身,也足够体现出你对说话人的尊重和重视。

例如,某一次党课上,老师讲着讲着,由于就某一观点举例过多,所以快收回正题时一时有些茫然,于是随口询问在座的同学:“我讲到哪儿了?”下面的同学有的思路跟着那些例子跑了,有的本来就在开小差,多数都低下头。只有一名同学答到:“刚讲到了第13点……”。在后来的党员发展讨论中,老师发言时多次谈到这位同学在党课学习时态度端正。这其实与那次该同学给老师留下的认真听讲的深刻印象有很大关系。

(二) 反 馈

1. 语言反馈

在听对方说话的间隙里,可以自然地发出一些“嗯”、“啊”、“是”的声音,来启示对方下面讲话的继续。交谈一般来说总是有问有答的,不过对于听者来说,你没有必要反客为主地借答话的工夫高谈阔论起来。讲话者的问话,有时候只是想得到你一个基本的态度以便继续自己的论述,有时甚至不需要你回答,只起一个停顿作用。所以,在听话过程中用短句子简洁表达你的内容即可,比如:对,好,原来如此,哦,真有意思等等。

在倾听过程中,总结归纳对方要点是十分必要的。“我明白了,你的意思是……”,“按你的想法……”这类的话都能够有效地表示出自己的专心倾听,同时还能适时提醒讲话者纠正自己错误表达的语句,更可以纠正自己听的偏差。注意,这种总结归纳一定要用自己的话而不是对方的原话来总结,才能显示自己的思考和理解。

在倾听过程中,我们还应该给予讲话者适当的赞美。称赞是对他人及其优缺点的肯定评价。我们都应承认,每个人都有权发表自己的意见,不管他人的意见与我们的有多大分歧。每个人都有权根据自己的条件去感觉、思考和行动。称赞是要听

完别人讲话的一种准备性,它还意味着别人的思想和言论值得我们注意。听话者对说话者持称赞态度,能造成一种自由随便、无拘无束的气氛,使得讲话者更有兴致和说话的诚意。

质疑在倾听中也是不可或缺的。当我们漏听了一些话或是没听清某句话时,及时地提出来,比装作听明白了更重要。“你刚才说你最近去了哪儿?”这类的话,只会令说话者更高兴,因为你显然对他的话题很有兴趣。此外,适当的提问还可以引导话题。我们提出一些问题可以使我们对感兴趣的信息更全面深入。通过引导,还可以控制谈话过程,从而提高交往效率。我们可以以这样的方式来引导对方:“我想知道……”,“你愿意谈谈……吗?”

不过,在听话中的提问应适度。过多的提问会令对方产生一种错觉:你在质问他,你在批判他。

在某些谈话中,我们还有必要做到:对抱怨,不给对方明确的建议;对议论他人是非,不表达明确态度;对求助,分析利弊,推荐自己的想法但不强加于人;对信息型谈话(如讲课、讲座),以安静倾听为主、适当发问为辅。

2. 势态反馈

对方会从你的势态语言中敏感到你对他的话题的关注程度,所以,千万别忽略你的身体姿态,手势,目光这类无声的却是意义非凡的势态语言。

首先,我们可以在身体上保持与讲话者统一的姿态。一般来说,对方站,你就站,对方坐,你则坐。同时,我们的身体应该是稍稍倾向对方的。

其次,我们可以通过点头这个小动作来表达你与他的意见一致。我们的手也应该是自然放在那里而不是交叉起来或下意识地敲打桌子或玩弄笔杆之类。

再次,眼神的作用不可小觑。许多同学都知道,尊重对方的谈话就应该让自己的眼睛与之对视。但是请注意,我们所说的对视是专注地凝视,也许其中还伴随着自然的游离。对视绝不

是像警察看小偷那样一眨不眨地瞪视,也不是像小偷看警察那样小心翼翼地观察。

最后,值得强调的一点是我们的表情,尤其是微笑。

夸奖了某人,然后对他微笑,就可发现你夸奖他的言语的价值会增加数倍;拜托某人做某事,然后对他微笑,对方往往不由自主地同意;某人为你做了某件事,你除了说句客气话,再对他报以微笑,对方所感觉到的你的谢意分量会成倍增加;不得不向别人直言不讳地提出意见时,微笑能将你话里的“刺”去掉;听不认识的人说话时微笑,会令你们的关系变得越来越亲近。倾听时也是如此,它反映的是我们对说话人的一种友好的关心的态度,而这正是对方在意的。

(三) 排除干扰

在有噪音、杂物干扰的环境里,讲话者通常会失去谈话的兴致,甚至会怀疑你倾听的诚意。而你本人也可能无法集中精力听对方说话。所以,我们有必要留意自己的听话环境是否适合。例如,同学甲正在宿舍面对电脑玩游戏,恰逢好友同学乙一脸愁容地走进来找他谈心。同学甲便将游戏暂停掉,创造了一个安静的环境,面对同学开始专心听其谈话。这样,同学乙话未开口就已经感受到了好友对自己糟糕心情的关切和重视,使友谊又增进了一步。

另一种干扰情况,则来自情绪。谁都有情绪低落的时候,我们在自己的阴郁情绪里尚且胡思乱想难以自拔,更谈不上能专心致志倾听别人,分享对方的喜怒哀乐了。这种情况下,我们不妨直接对对方说明,另约谈话时间,以便谈话的有效进行。而遇上非听不可的时候,比如已经约好了的谈话,或是老师找自己谈话,或是听讲座,我们则不妨以积极的心态暗示自己:我正好借此机会转移一下注意力,换换心情。况且,在必须听的时刻,这时间无论如何已经被占用了,为什么不让它为自己利用,听点有价值的新鲜事儿呢?

(四) 正确地接听电话

电话交谈与一般的面对面交谈有些不同,它不仅没有体态语,而且由于彼此的不见面容易致使听者对听的忽视。其实,一点小小的忽视,在对方的电话中也会被明显地放大。为了成为一个各种情况下都会听的人,我们还是要了解一下听电话要注意的一些要点。

及时接电话。表示你对来电的欢迎。曾有个女生抱怨说:“我有一次打电话到男生宿舍,铃声响了好久才有人来接,而且上来就是一句‘谁啊?!’凶神恶煞似的,结果我一下子就忘了该说什么了。”较长时间后才接电话,除了能够说明你很忙,还会令人认为你对来电的不满、拒绝。

友好的态度。用你的笑容,活泼愉快的语气来表达。“喂”,语调的上扬,可以令对方愉快地进入说话状态。上面那个例子中,一句“谁啊?!”就足以把说话人的热情吓跑。

接听要点。来电者往往是有事而来,所以听者只需将对方的要点记下来即可,不必过多地引导、发问。对需要记住的电话号码、人名、地址等,可以重复一遍给对方核实。如需转达,则最好记在纸上。

控制通话时间。困扰很多人的一个问题是,常有些来电絮絮叨叨说个不停,惟恐你不明白他的意思。不仅耽误了双方的时间,更占用了电话资源。这时候,就需要我们充分发挥听者引导的能力。我们可以在他说话的间隙,快速简短地回答“好!”、“是的”、“可以”,明确表示领会了对方意思的话。对有异议的问题简短地说明。一般情况下,等主动来电者主动结束通话,是礼貌的做法。但是,如果对方迟迟没有结束通话的意思,我们可以在恰当的时刻,总结归纳一下对方来电的主要内容,来暗示对方来电的事项都已经表示清楚,可以结束通话了。如果对方仍旧我行我素,抱着电话东拉西扯,我们可以诚恳地对对方说:“抱歉,待会儿还有一个重要的电话要打进来,我们先谈到这里好

吗?”或者“对不起,我还有点事情要办,我们改天再联系好吗?”等等。

善始善终的结束。“再见”二字用微微上扬的调子说出来更能显出你对听此电话感到愉快。放电话时宜轻轻挂上。至此,你懂得倾听,赋有修养的形象就印在了来电者的脑海里。

(五) 交谈中如何听出“话外音”

在人际交往中,有些真情是可以直接谈出来的,而有些则不便直接说明,这就需要我们对“话外音”进行推测。

一个有经验的母亲,如果和自己的女儿交谈几次以后,她往往能听出女儿在谈话中根本未提及的事。她爱上了谁,她想要一件什么东西等等。这位母亲并未钻进女儿的脑袋里,只不过通过言谈中的词语选择,声音变化等进行分析之后而得到的言外之意。

人们对话外音进行推测的方法大多是用“内容分析”的方法,即以字面为线索,通过系统地分析、综合,从微不足道的细节中发现对方的立场、目的、行为方法、心情等重要信息。社会心理学家提供了下面的几种线索,可以帮助我们从平常的谈话中听出谈话人未道出的真情。

1. 词语推测法

人们在说话时,都会有意或无意地运用一些词和语法,通过它们可以对说话者的“话外音”进行推测。一般来说,除了一些虚词之外,人们重复最多的词,尤其是主语和宾语表明他们对其特别重视或有好感。在某一段时间内心里想的是谁,只需要数一数这段时间里你提到的他的次数,就可以知道。我们知道形容词中有褒义词和贬义词。我们要判断一个人对另一个人的态度,只要注意他评价的形容词,就可以推测大概。一般来说,在平常的谈话中过多地使用“我”、“我们”等字,说明这个人很自信,并且善于表现自己,或者内心可能有些苦处,需要别人的帮助。

2. 语态推测法

通过他人谈话的语态可以推测出未道出的真情。如果一个人谈论时,老是说过去“如何如何”,那也许表明他现在并不十分满意。如果一个人在谈话中过多地使用现在时态,说明他对眼下的事情有一番打算或已取得了一些成绩,如“我现在正做……”,“我现在考虑……”。如果一个人在谈论时过多地使用被动语态,如“我被……”或“我不得不……”等等,这可以反映出该人不太争强好胜,性格软弱,易于服从。一个人在谈论时多用主动语态,如“我们到那里去……”,“我去研究一下”等等表明该人敢想敢为不怕困难,甚至不怕冒险。

3. 语义推测法

人们在谈话时,语言不仅要表达一个内容,而且都有一定的含义,通过这种含义,我们可以推测对方的“话外音”。有经验的医生知道,他在询问病人时,病人如果用“嗯……啊……”给以回答,表明他在踌躇。例如在回答“职业”问话时,对自己工作满意的人常常是马上就回答。而一阵沉默或“嗯……啊……”的回答可以表明他仍在这方面并不顺心。

美国耶鲁大学的心理学家约翰·达纳德和毛尔博士,设计了一种测量人的感情的“晴雨计”,即把某个人用以表示不悦(健康不佳,烦躁厌恶等)的字的次数与他表示欢乐,舒心,满意的次数加以比较,由此可以推测某个人的情绪好坏。例如,在几分钟随便的谈话中一个人根本没有表示愉悦的词,而老是抱怨“恶劣的天气”,“令人不愉快的”新闻,“乱糟糟”的交通秩序等,那就说明他的心情不怎么好。

以上几种方法,可以使我们更好地听出别人的“话外音”。当然这些技巧并不能代替一切,它还需要以全面的了解和分析作基础。

四 你不要有这样的问題

(一) 自身不能有效地听

1. 主动改变话题

例如,甲和乙坐在一起聊天:

甲:这次托福考题真够难的。我可是花了大半年工夫准备的。我复习的时候真叫枯燥啊……

乙:是吗……你班一共有多少人啊?

甲:20多个吧。……可是没多少人考托福啊,我想搭伴儿复习会比较容易保持斗志……

乙:啊……对了,昨晚你看电视连续剧《流星花园》了吗?

在上面这番谈话中,我们可以发现,甲本想对乙诉说自己考托福的一些感慨,而乙显然对此既不感兴趣又没有耐心,所以主动地改变了话题。这样听的结果是使甲感到自己想说的话题不受欢迎,自然就会不太愉快。

对于一个好的听者来说,话题的转换主要由说话者来完成。听者若是过于主动频繁地改变话题,会令说话者感到尴尬。

2. 急于发言、插话

例1:“大二时,我是系团委的组织组组长。有一次,给一个班的支书布置工作时,我每次还说不了几句话,他就肯定会打断我,把我只布置了一个开头的工作按他的想法发展下去,弄得我感觉给他布置工作特别累,而且最后效果还不好。”

例2:“曾经同一个朋友一起吃饭时,我表示很想借此机会好好聊聊我最近的一次经历。可是我刚开了个头,她就抢过话来说道:‘啊!最近我也有一次这样的经历!那天,我……’等她说完了自己的经历,饭也吃完了,可我满肚

子的话还没说出来呢。我觉得难过极了。”

在这两个例子中,我们可以看到急于发言和插话影响了本该正常进行的谈话。有些人不大为别人着想,而是只关心自己的事情。这样的后果是使自己没听到来自自己之外的声音,也影响了人际关系。

3. 太沉默

有些人听话时毫无反应,好久不吱一声。说话者往往会越说越不知所措,甚至认为这是听话人的一种冷漠、拒绝的态度。尤其对于一些较为内向、羞涩的人来说,会更容易陷入尴尬局面。

说话人总是需要知道自己的话对听者产生了怎样的影响,如果听者能够在听的过程中不时给对方一点刺激、反应,会利于说话人产生安全感,从而保证谈话的顺利进行。

4. 偏见

人不免有好恶,对说话人存有偏见也是可能的。有时候,我们会因为觉得某人的水平不足以对某事有发言权而不去听他说话;有时候,我们会因为某人的尊贵的身份而去关注他的说话;有时,我们又会因为某人的衣着长相不愿去听他说话。其实,不论对方是怎样的人,他都有可能说出值得我们倾听的内容来,如果因为有偏见而采取不同的重视程度,或许会失去接触新知的机会。

5. 明明在认真听,却给人以漫不经心的印象

在现实生活中,有时我们为了表现自己的“酷”,或是出于害羞,明明在认真地听,却在表面上表现得漫不经心。其实,既然在认真地听,不妨表现得明显些。因为仅仅投入地听是不够的,你要给人留下你听时是认真的这种深刻印象。这样,人们会欣赏你的善解人意和和蔼可亲。当别人注意到你是多么重视他的讲话时,他们会更加喜欢你。当你讲话时,他们也会报以同样的礼貌,听得更加认真。

6. 想得太多

有些听者之所以不能全力投入到听对方的话语中,是因为自己考虑的东西太多。诸如:“我在他看来是不是在仔细地听啊?”“我待会儿对这个问题怎么表达意见才好呢?”“我的形象如何啊?”等等。考虑得太多,听就变成了为听而听的苦差事。其实,放松一点,自然地面对说话人,用一颗关注对方的心来聆听,稍稍注意一下前面提示的方法就可以了。你一定会渐渐发现,自己越来越善听了。

(二) 由于说话者的原因,影响我们“听”的因素

1. 小动作

有的说话者伴随着说话,会下意识地做出很多习惯性动作,诸如挠头、捂嘴、颤悠腿等等。这些小动作会令听话人受到干扰,感到不快。

2. 口头禅

说话者表现出的用词习惯往往是长久以来逐渐形成的。有的说话者为了引起别人的注意,说话爱用“但是……但是……但是……”,转折多次,令听话人摸不着头脑;有的说话者叙述一件事爱用“然后……然后……然后……”,句式单调,令人只对“然后”有印象;有的说话人离不开“那个……那个……”,显得很优柔寡断;还有的说话者习惯于在一句话开头先来一个“不是!……”更显得时刻处于一种防御状态,令听者感到被排斥。

3. 中英文夹杂

有的人说话喜欢中英文夹杂,往往令听者不知所云或产生反感。

4. 其他

说话人的啰嗦、口齿不清、语调不适当、音量太小或太大、语速过快或过慢等,都可能干扰影响我们顺利地听。

由于自身原因影响了“听”的,我们可以对症下药,自己解决;由于说话者的原因影响到听的,我们应努力克服障碍,并且

引以为鉴,尽量不在自己的“说”中出现类似的问题。

【思考与练习】

1. 如何提高听的效率?
2. 测测你的听力。
3. 听力训练。

* 试着主动向朋友或宿舍同学转述一些你听到的东西,比如你今天刚上过的选修课,你参加的一个座谈等。尝试在转述中用简洁生动的语言完整地总结归纳复杂而多量的信息。如果要求更高一点的话,就试着在转述中引起对方的注意力和兴趣。

* 回想你的人际圈里哪些是善于听别人讲话的人?为什么你这么认为?列出你所能想到的他(她)的优点,并试着与之建立联系,创造交谈的机会,学习他(她)。

* 重视每一个在听你说话时给你留下深刻印象的人,记录下来,并且模仿他(她)的良好表现。

* 与人争吵时,试着去容忍对方讲出与你相反的意见。

* 看影碟时,试着关闭声音,仅凭借人物的表情、动作来猜测情节内容。

* 到日语语法班之类你听不懂的课上,观察他们交流的方法。(只有在一点儿都听不懂的时候,你才会更留心交流的其他方面,表情、手势、腔调——就像盲人的耳朵更好用一样)

* 选择合适的通话内容,用电话免提键听电话,请第三人倾听你在听电话中的表现。

* 加强艺术素养,以培养善解人意的能力。

【资料库】

1. 听力自测。

你的倾听能力如何?不妨根据下表作一番自测。请在表中适合于你的空格里打“√”号:

听的方法与态度	一贯	多数情况下	偶尔	几乎从来没有
1. 力求听对方讲话的实质而不只是听它的字面意义				
2. 以全身的姿势表达出你在入神地听对方说话				
3. 别人讲话时不急于插话,不打断对方的话				
4. 不一边听对方说话一边考虑自己的事				
5. 听到批评意见时不激动,耐心地听人家把话讲完				
6. 即使对别人的话不感兴趣,也耐心地听人家把话讲完				
7. 不因为对讲话者有偏见而拒绝听他讲的内容				
8. 即使对方地位低,也要对他持称赞态度,认真听他讲话				
9. 因某事而情绪激动或心情不好时,避免把自己的情绪发泄在他人身上				
10. 听不懂对方所说的意思时,利用提问来核实他的意思				
11. 利用总结归纳法来证明你正确理解了对方的意思				
12. 伴以期待眼神的适当沉默,鼓励对方表达出他自己的意思				
13. 引用对方原话,以免曲解或漏掉对方说出的信息				
14. 避免只听你想听的部分,注意对方的全部思想				
15. 以适当的姿势鼓励对方把心里话都说出来				
16. 与对方保持适度的目光接触				

续表

听的方法与态度	一贯	多数情况下	偶尔	几乎从来没有
17.既听对方的口头信息,也注意对方所表达的情感				
18.与对方交谈时选用最合适的位置,使对方感到舒适				
19.能观察出对方的言语和内心思想是否一致				
20.注意对方的非口头语言所表达的意思				
21.向讲话者表达出你理解他的情感				
22.不匆忙下结论,不轻易判断或批评对方的话				
23.听话时把周围的干扰因素排除到最低限度				
24.不向讲话者提太多问题,避免对方产生防御反应				
25.对方表达能力差时不急躁,积极引导对方把思想准确表达出来				
26.在必要情况下边听边做笔记				
27.对方讲话速度慢时,抓住空隙整理出对方的主要思想				
28.不指手画脚地替讲话者出主意,帮助对方确信自己有能力解决问题				
29.不伪装认真听人家讲话				
30.经常锻炼自己专心倾听的能力				

上表中所列 30 项,对每一项而言,如果是“一贯”得 4 分,“多数情况下”得 3 分,“偶尔”得 2 分,“几乎从来没有”则得 1 分。请你填完后,把所有打“√”号的格内应该得的分数加在一起,即你应得的分数。

总分为 105—120 分,倾听能力为优,89—104 分为良,73—88 分为一般,72 分以下则为劣。

2. 合格听众的条件。

合格听众的条件

韩巍强 编译

聚精会神是一个合格听众的必备的条件。美国明尼苏达大学的拉夫尔·尼科尔斯博士和他的同事,提出如何聚精会神的几个基本指导原则。

(1) 对谈论的主题感兴趣时,你要问问自己,从中吸取些什么?是思想方式,经济效益,还是别的什么东西?

(2) 不要厌恶说话的人,要把注意力集中在你所获得的东西的地方。要听他说什么,不要注意他说话的方式。

(3) 不要过早地下结论,急于形成你自己的观点,而忽视了说话者的论点。

(4) 应当注意说话者的思路,而不是他所叙述的事实,否则你就会错过要点。

(5) 做简练的笔记,但千万不可记得太多,只简单记几个关键的词或概念,过后,它们可以作为你回忆的跳板。

(6) 不要把注意力放在无足轻重的事情上,而应当引导自己注重更激起思考的内容,输入这样的信息。

(7) 当讲话的内容与你的观点相悖时,不要被自己的感情打搅。

(8) 如果说话者的讲话速度慢于你的思路时,那么你就应该充分利用听讲的间隙,留心说话者的思路,寻找说话者思路中最有价值的东西。

3. 听辨训练法。

听辨训练法

应天常

听辨是交流和吸收的前提。如果是对稍纵即逝的语言信息听不准,记不住,就不可能做出正确的推断和及时的反应,交流就会受阻。而言语的交际较多的是在不稳定、不规则的语言环境中进行的,所以如果没有良好的听辨能力,就不能在纷繁的语言表述中获取有用的信息。

因此,许多国家都很重视听辨机理的研究。加拿大科学研究会经过实验总结出一种科学的听辨方法即“TQIR”,可以译为“调频——提问——聆听——复现”。实验证明,掌握“TQIR”听辨方法采用于口语实践,可以增强听辨能力。现简述如下:

(1) 调频。这里借用无线电调频的术语,提示听者的思维注意“调”向对方表达的话题,并唤起自己“库存”的与话题有关内容的回忆,排除有碍听知关注的一切干扰因素。

(2) 提问。从一开始听,就要在头脑中形成问题,如“他围绕话题将会说些什么”,“他为什么要说”等等。

(3) 聆听。力求听清每句话、每个词,边听边记住内容,作去粗取精的筛选,提炼和归纳,并作相关性联想,预测还会说些什么内容。

(4) 复现。方法是:边听边回顾前面说的内容,并与目前说的联系起来,通过去伪存真,由表及里的思辨,作句群语段的小结或评价,暂时存入记忆“仓库”。

“TQLR”听辨法从听辨的注意、记忆和理解三个方面,揭示了听辨的基本规律。听辨训练也应当从这三方面入手进行。

听辨注意力训练

训练目的:注意力是听知能力的最基本要素。通过训练,要能在各种复杂的情况下都毫不分心地听清对方的语意,快速而精确地处理信息。这里介绍的是几种强化训练法:

(1) 悄语听辨。

[方法]1. 教师用中等速度的低平声调(近乎悄悄话)讲一段话,讲时不用体态语辅助表达,说完即要求复述;2. 用录音机放一段会议讲话的录音,音量控制在低档,时间在10分钟左右,然后要求复述,越具体越详细越好。

[提示]1. 听辨内容不宜过于简单,也不必很生动,枯燥的材料可以训练听辨注意的稳定性;2. 时间不宜过短,以训练听辨的注意的持久性;3. 训练时座位以围坐形式为宜。因为按常规座次,前后座听觉感受会出现差异。

(2) 闹语听辨。

[方法]以市场的嘈杂声为音响背景,讲述一件事或解说一个原理,录音合成为10分钟左右的录音带作训练材料。训练时让大家听辨,听后介绍其主要内容。

[提示]1. 听时要沉住气,防止烦躁情绪;2. 背景音响不宜过大,喧闹声可以波浪式地断续干扰出现;3. 听辨内容要完整连贯;4. 训练要由易到难,逐步加深。

[说明]“听”也是一种心理素质,在纷乱的环境中,能以顽强的自控力全神贯注地听别人并不精彩的讲述,也是一个教师应该具备的语言修养。

(3) 快语听辨。

[方法]由教师或学生当众说一件事或讲一个道理,故意说得很急,在

快速的语流中可以夹杂一些冗余的语汇,大家听后复述其大意。

[提示]1. 听辨时注意领句、结语与关键性的词语;2. 边听边浓缩语言信息的要点,将其归纳成短语记住;3. 以沉稳的心态适应语速,在表达的延宕间隙抓紧对语意的提炼与归纳;4. 不要对听的内容轻率地作超前判断。

(4) 方言听辨。

[方法]1. 同座同学用自己的方言相互对话,然后各人说出对方的语意;2. 请两位同学用方言对话,面对大家围绕一个话题交谈5分钟,然后指定学生介绍他们谈话的要点,并说明这种方言与普通话的对应差异何在。

[提示]方言选择要难易适中,对使用频率高而过于难懂的方言语汇,可预先作一点提示。

[说明]方言在社会生活中的长期存在是语言交流中经常遇到的障碍,适当地进行方言听辨训练,不是提倡方言土语,而是为了用它训练听辨注意力,提高对方言的表述的听辨适应能力。

听辨记忆力训练

(1) 逐句听记。

[方法]选五言绝句、七言绝句数首,或选几段名人格言,教师以急速朗诵(可作适当解释),然后看谁能当场背诵出来。

提示:进行这个训练是为了培养学生听记能力,因此只要当时强记即可,不必作间隔性检查。此外,可鼓励课外经常进行这个训练。

(2) 精确复述。

[方法]1. 有条有理地讲一件复杂的事情,或讲一个含有几个统计数字的话,然后请学生作准确无误的复述;2. 请5—7位同学站起来,每人用一分钟介绍自己的出生年月、出生地点、家庭成员和个人爱好,然后请大家复述,看谁说得完整,没有差错。

提示:不准用笔记录,语速可以有一些变化,以增加听记训练的难度。

(3) 快速传话。

[方法]先制作训练材料:教师面对录音机讲几段话,每段话围绕一个话题,时间1分钟。训练时,请各排座次第一人到讲台,通过耳语令每人听其中的一段话,然后让他回到座位,统一时间,进行由前到后的快速传话比赛,以秒表计时。

[提示]1. 传话要以轻松的耳语进行,以别人听不到为佳;2. 传到最后

一个人即举手,并到前台复述,同时与录音所述对照。教师根据传话所需时间的多少和传话的误差情况评分,排出名次;3. 传话内容不宜过于简单,至少要有四个传接层次,最后加进几个容易误听的语汇。

听辨理解能力训练

[训练目的]语言表达方式一般有直率、委婉、暗示三种,而更多的则是综合地运用这些方式表达语言。因此,要通过训练具备准确抓住要领,领会内在意思并避免听辨失误的能力。

(1) 练语听辨。

[方法]1. 讲一段很精彩的话,然后再说一句容易与这句话相混淆的话,让大家指出两者有没有差异,并说明差异何在;2. 讲一句精练含蓄的话,然后对这句话作两种或三种解释,让大家选择其中之一。

[题例]1. “生产力决定生产关系”也可以说成“生产力决定于生产关系”。(两句不同义。有了“于”,唯物论就变成唯心论了。)
2. “A 和 B 两数的算术平方根成反比”也可以说成“A 和 B 的两数的算术方根的反比”。(两句不同义)。

(2) 语段听辨。

[方法]教师说一段话(或放一段录音),然后出示一组有一定难度的系列性问题,检测听辨的理解水平。

[提示]这段话要完整,从总体看要构成某种句群类型,有一定的深度。可将“题眼”隐蔽起来,对原有顺序与细节作一点小改动,以增加听辨的难度。

(3) 语脉听辨。

[方法]故意将一段话的表达结构打乱,形成“散点式”叙述,在不应当停连转接处,加入一些不相关语,讲述后录音作为训练材料。训练时让学生仔细理解,然后讲出这一段话的语意,并对语序的调整提出自己的看法。

[提示]1. 要潜心听辨,梳理思路,从杂乱的表述中找出表意线索;2. 增强听辨的“定向意识”,如时间顺序定向、空间顺序定向、过程顺序定向和逻辑推理顺序定向等,定向后进行追踪式听辨。

[说明]这是组合性听辨训练,要注意语意理解的完整性,防止挂一漏万,以偏概全的情况出现。

(4) “弦外音”听辨。

[方法]1. 教师说一段话,故意转弯抹角将本意隐藏起来(或用对话形

式),说后请大家讲讲“弦外之音”;2. 让每个学生准备一段包含言外意、潜台词的语言小品,与同座互听互说互辨,精彩的题目供全班辨析。

题例:用一话句说出言外之意。阿凡提与皇帝一道洗澡。皇帝问:“凭我这模样到奴隶市场能卖几个元宝?”阿凡提说:“十个元宝”。皇帝火了:“胡说,光我那件绣花围巾就值十个元宝!”阿凡提说:“正是呀,高贵的陛下!”(言外之意:皇帝一钱不值)。

[提示]1. 听辨时要留心演绎对方的难言之隐,特别是双关、借代、反语、隐语等修辞手段,要仔细辨析;2. 注意寓褒贬于一词一语的“春秋笔法”;3. 注意模糊语言的确切含义;4. 可选择小寓言、小幽默或俏皮话作为训练材料。

(5) 听辨联想。

[说明]听辨不能局限于听听语言材料的本身,必须有联想性地理解,这样感知面才会拓宽,听辨的灵敏度才会增强(包括听辨推测和探源两方面)。

[方法]1. 课题训练。假设一种语境,作简要介绍后,教师与学生对话。教师突然说半截子话或故意使对话脱节(如,甲:小李当上先进就……,乙:今晚音乐会你去不? 甲:音乐会也是对牛弹琴……),让学生做联想式的听辨练习。2. 音乐诱发。以一段优美的交响乐曲为启示,听后作联想解说,并表述自己的感受。

[提示]音乐诱发是听辨的辅助手段,目的是运用音乐良性刺激提高听辨理解的感知素质。由于各人直接感受角度不同,应允许联想表述的差异,不可强求一致。

第五讲 听众心理及其分析

- 如何引起听众的兴趣
- 听众获取信息的知觉因素
- 听众态度转变的规律

口语表达的目的是为了交流思想感情,传播技术知识。能否达到目的,关键是听众的态度,听众对你所讲的内容是否感兴趣,听众的认知模式与你传递的信息是否相匹配,影响听众认知的知觉偏差有哪些。当然,就每个人而言,情况是千差万别的,掌握一般的规律,有助于提高我们信息的传播效率。

一 如何引起听众的兴趣

兴趣指人积极探究某种事物的认识倾向,是一种复杂的行为动机。兴趣是一种中等程度的正情绪,它可以激发注意,使注意集中。在演讲中,兴趣是调动听众积极性的重要因素。在这种愉快舒畅,轻松而又紧张的兴趣状态下,人对信息的接受效率最高,能更有效的观察和记忆、想像和思考,并能最有效地利用已有的知识经验与获取的信息,以特有的灵感碰撞出更多的思想火花,具有再创造的可能性,提高信息接受的有效性。有研究表明,一个人在他不感兴趣的岗位上工作,他的才能会被无形吞噬 20%—30%。同样,一个人对他不感兴趣的演讲内容,其听的积极性就会大打折扣。

（一）了解听众的兴趣

不少演讲者之所以失败,究其原因,总有那么一条,就是他只讲自己感兴趣的人或事,但演讲者感兴趣不一定是听众感兴趣的,反过来,讲听众感兴趣的人或事,这样就容易成功。如何发现听众的兴趣点呢?有两个方法,一是事先调查,一是当场调查。当场调查是成熟的演讲者常用的方法,请听众递条子,向听众提问题,观察了解听众的情绪等等,当你了解了听众的兴趣,你的演讲也就比较有把握了。

有时你会发现听众的兴趣与你并不矛盾。由于实践活动的丰富性,人的兴趣是多种多样的。兴趣可以分为直接兴趣和间接兴趣,消极兴趣和积极兴趣,短暂兴趣和稳定兴趣。不少取得伟大成就的人在论及他们事业成功的体验时,都把积极稳定而直接的兴趣作为重要因素。达尔文在他的回忆录中说:“在尽我所能来回忆自己在中学时代的性格时我发现,当时我已经具备那些寄托希望于某种未来美好事物的独特品质就是:我有了极其浓厚的多种多样的兴趣;很急切地想要理解自己感兴趣的事物;而且在弄清楚任何复杂的问题或事物时,就非常高兴。”

（二）如何现场激发听众的兴趣

当场激发听众的兴趣,也是演讲中常用的方法,主要从三个方面考虑,第一演讲内容;第二演讲者的态度;第三演讲方式。一般来说听众对急于想知道的事兴趣最大。平等待人的演讲态度容易唤起听众的亲近感和信任感,容易受听众欢迎。互相交流的演讲方式,幽默风趣的谈吐,可以增加演讲的可听性和吸引力。一般认为,某个人奋斗的真实经历是人人都感兴趣的话题。以此为演讲内容,就是不大会演讲的人,也容易讲成功,使听众感兴趣。

除了让演讲的内容、方式、态度引起听众的兴趣以外,再就是要让听众对你感兴趣,引起听众对你的注意。引起听众注意

的方法,重要的是声音要大,语音要清晰。音量要使最后一排的听众也能听得清楚。音量不够无法引起听众的注意。要表现出激情。要从表情、声音、眼神自然地流露出你的热切真实的心情。这是演讲振奋人心的神奇之处。

“如果欲学诗,功夫在诗外”,要想使自己的演讲激起听众的兴趣,并且吸引他们,不仅要学习演讲的技巧,更重要的是修养品性,陶冶情操,培养高尚情感。既要学说活,更要学做人。

(三) 提高演讲者的兴趣

强调听众的兴趣并不是不考虑演讲者的兴趣,演讲者没有兴趣,也不可能激起听众的兴趣。演讲者的兴趣除了对演讲内容的兴趣还有对演讲工作的兴趣,一个人如果对他从事的活动或研究的对象感兴趣,就会产生一种定向的关注和积极的情绪,这对于充分发挥自己的智力,有着极大的促进作用。从这种意义上讲,兴趣是人才成长的催化剂,是促使人们克服困难的一种动力。强烈浓厚的兴趣是口才活动的动力,也是成功有效地进行口语交流的基本前提。首先,强烈浓厚的兴趣是产生口语交流的需要、动机和强烈的成功欲的基础。对于开拓型、创造型人才来说更是如此,他们都有有一种对旧思想旧观念不可遏制的挑战冲动,都有发表自己创见的强烈愿望。对于思想交流缺乏足够的兴趣的人就不可能产生强烈的交流冲动和欲望。稳定持久的兴趣,来自内心的热爱及强烈的追求,兴趣可以成为克服困难,冲破阻力,顽强进取的内在力量。兴趣能产生旺盛的热情,使人们不知疲倦不畏艰险地去探索,去发明,去创造,使人们充满欢乐地献身于自己热爱的事业。

其次兴趣能减少精神压力,变胆怯为自信,变枯燥为生动,变厌烦为乐趣。在人际交往过程中,谁都想成为谈笑风生,举止得体,被对象信任佩服的人,但往往会因某种因素——躯体性的、社会性的、文化性的、心理性的而造成精神紧张、恐惧,怯场心理,使谈话内容和过程枯燥而乏味。但是,如果口语表达者对

对象有浓厚积极的了解、探求、解惑的兴趣,就易于在主观上树立自信心,鼓起热情和激发创造灵性,认真审慎地对待活动。

二 听众获取信息的知觉因素

信息的获得和加工,主要靠一个人的知觉,知觉在很大程度上依赖于主体的知识、经验和态度。由于人们的知识、经历、性格、情绪各不相同,同样的事物对不同的人,往往会产生不同的知觉。我们的行为由知觉所引发,反过来说,没有知觉到的刺激对行为不起作用。视而不见听而不闻反映的就是这种有刺激而没有知觉的状态。知觉的目的在于解释作用于感觉器官的事物是什么、不是什么。对客观事物的感觉越丰富越精确,知觉得就越全面越正确。认知心理学认为,信息的获得不仅取决于感觉输入的外部刺激的性质。而且依赖于知觉者本人的特点。

(一) 听众的认知图式影响信息知觉

所谓认知图式就是听众在知觉时,根据自己的知识和经验组合起来的知识单元。这种知识单元就是一个信息仓库。通过眼睛、耳朵等感觉器官从外界进入的信息,由于头脑中转换开关的作用,很快在大脑中的信息仓库中搜索,一旦找到与外来信息相同或相近的信息,仓库转换开关便停下来,让外来信息进入仓库,于是就产生我们常有的感觉“是这样”、“我懂了”、“我明白了”。人们常说某人“头脑转得快”,那就是说这个人大脑中的“转换开关”旋转得快。说某人“对事物领会得快”,那是指这个人的大脑中的“仓库”整理的好。有的人说话浅显易懂,是指说话人能使听众较快地把握住内容,并在短时间内找到要找的仓库入口,把你讲话的内容送进去。如果你说的话晦涩难懂,就会使听众不得要领地胡乱转动那个转换开关而找不到入口处。

有一种知识竞赛,计算机给你描绘一种图形,比如一种动物,一种装置,要求你在图形还没有完全描绘完以前说出他是什

么,谁说得快,说得准,谁就取胜。道理与前面说的一样,当外界的信息输入的时候,头脑中已贮存的与此有关的有组织的知识单元被激活,通过对缺少的变量的推测,获得对客观事物完整的知觉,尽管没看到完整图形,但是因为你头脑中已经有了现成的图式,通过对未知变量的推论,就可以猜出它是什么。如果没有现成的图式或者说你缺乏对某一客观事物的知识和经验,那么对客观事物所提供的信息的加工就不能迅速而准确。从这一点来说,一个人认知世界的能力与知识经验有关。如果大脑中不存在与外界进入的信息相同的信息仓库,那你就会听不懂,表达者就要尽量利用比喻等浅显易懂的表述向你说明事物。所以,一篇好的演讲,不是充满了高深的理论,生僻的词汇,而大多是形象的、具体的、大众化的语言。

在人际交往中,人对人的知觉与人对物的知觉不同。认知者不仅要对他人的衣着、相貌、言谈、举止等外部特征进行认知,而且还要对他人的需要、目的、动机等心理活动进行分析判断,此外还要对人们之间的相互关系,他人在社会上所扮演的角色及自我进行认知。

首先认知者本人对人性的看法影响对他人的知觉。即对人怎么看,人性是善的还是恶的,是利己的还是利他的,是理性的还是非理性的等等。看法不同形成的印象就不同。如果认知者认为人性是恶的,是自私的,那么在与他人交往中,他总是怀有戒心,觉得对方不可信任,不可依赖,甚至把一些无关紧要的行为视为自私或奸诈之举。相反如果对人持有性善论看法,那么他就愿意和别人交往,把对方看成是可信的,可依赖的,甚至对一些过失之举也表现出大度。

认知者的经历、知识和经验,也制约着人们知觉的结果。一个心理学家作过一个实验,他以一些墨西哥和美国的小孩为被试者,让他们戴上立体眼镜同时观看两个不同的场景,一边是墨西哥的斗牛场,一边是美国小孩玩球的场景,试验后分别问他们看到了什么。墨西哥的小孩说看到了斗牛场,美国的小孩说看

到了孩子们在玩球。由此看来认知者的经历、知识和经验制约着印象的形成。此外认知者的兴趣、价值观等也都会影响到印象的形成。艺术家注重于人的仪表、相貌、身材等；伦理学家注重于人的行为举止是否符合道德规范，人的修养水平如何；哲学家则注重于人的智慧和理性方面。

平时我们说这个人很复杂或者很简单，是指一个人的认知系统。一个人的认知系统影响人的印象的形成。人的认知系统有简单与复杂之分。认知系统简单者看不到人的多样的特征，若让他介绍某人的情况，他三言两语就叙述完毕，让人感觉语言贫乏。认知系统简单者还往往倾向于将判断依从于地位高的人和权威者的意见，而不愿意参照专家之言和事实资料，并表现出较高符合传统观点的行为，缺乏创造性。认知系统复杂者则较能看到人的多样性，假如让他介绍某人的情况，他能言语丰富从很多角度加以描述。认知系统复杂者能够认知接受一个正负两种特性同时存在的事实，能对不同的观点给予尊重，给事物下判断能较多地参照事实资料和专家意见。

（二）演讲者的特点影响听众的印象

影响听众听讲兴趣的演讲者的特点主要有仪表、姿势、动作、声调、面部表情和眼神。演讲中最先引起听众注意的往往是演讲者的仪表。一般人们会觉得穿戴整齐者比不修边幅的人更有教养，更懂得尊敬别人。此外有关个人的某些属性如年龄、性别、种族、职业等在印象的形成中也占有重要的地位。因为，一般人们对于某一个年龄段的人，对于男人、女人或某一种族或某一职业的人，往往有一种固定的看法，而这些对印象的形成，又会起到先入为主的作用。

除仪表外，非语言的表现与声调、面部表情、眼神等都会对听众知觉产生很大影响。在演讲中如果演讲者是一个陌生人，则上述的特点如仪表、眼神、表情等外在的方面通常是决定形成何种印象的最重要因素。相反，假如演讲者是一个较为熟悉的

人,那么外在特点的影响力就小了,在这种情况下,内在的特点如品质、智慧、修养等成了最具影响的因素。

(三) 听众的知觉偏差

听众在获取信息的知觉的过程中,因受到许多因素的影响,因此也就容易在知觉中产生一些偏差。其中主要的有:第一印象、成见效应、定势等。

1. 第一印象

所谓第一印象,就是首次亮相中所留下的印象。一般情况下,演讲者的仪表风度所给人的第一印象往往是听众有没有兴趣听你演讲的依据,第一印象好,听演讲的积极性就高,否则就低。

在人际交往中,一般人通常根据第一印象将他人加以归类,然后再从这一类别系统中对这个人加以推论与作出判断,人与人之间的交往,人际关系的建立,往往是根据第一印象所形成的论断。

例如你到一个新单位工作,甲、乙两位同志分别给你的第一印象是:甲为人老实,对人热情,乙为人高傲,对人冷淡。很显然甲给你的第一印象好,乙给你的第一印象不好,于是你很自然地喜欢同甲接触。不仅如此,在以后的交往中,如果甲、乙发生了相似行为,比如都批评了你某种不好的作法,你可能是感激甲的正直,认为这是为了你好,相反对乙的行为却会反感,认为这是存心贬低你。其实甲、乙完全可能出于相同的动机,甚至有可能是乙真为你好,而甲倒有着个人小算盘。然而你认知反应却正好相反,这就是第一印象在你心理上起到了泛化作用。

根据知觉的整体性的特点,第一印象可以根据有限的信息,综合出对一个人的完整的印象,并把这一印象存入大脑。对于这个人的后来的信息,如符合原来印象的信息就容易强化,不符合的就会遭到人本能的拒绝,以免发生矛盾。只有当后来的感觉强烈到一定程度时,才会突破先前印象的框框,在大脑中产生

新的评价。

虽然第一印象在人的知觉中留下长久的痕迹,但它往往是靠不住的。它好比一个相片,在拍照的那一瞬间,胶片摄下的只是人在那一时刻的面貌,但相片与人完全神似是十分罕见的。这说明,第一印象效应在作为正常交往心理反应的同时,不能不具有一定的片面性。由于第一印象是在信息量不足的情况下获得的,因而他可能是肤浅的、零碎的,甚至是一种同认识对象的本质相悖的假象。生活中不少人上政治骗子、经济骗子、爱情骗子的当,就同第一印象的这种消极影响有关。

这时还必须分析一下首次的认知水平问题。同样是对某个人的第一印象,有的人很好,有的人很坏,有的人比较符合这个人的实际,有的人正好相反,这是什么原因呢?一般说来这取决于三个原因:

一是价值取向。每个人对人对事的评价,都有自己的标准。比如,有人认为打扮是虚荣心,也有人认为是热爱生活的表现,用这样两种不同的价值定向去认知同一个好打扮的人,得到的首次印象必然是大相径庭。同样,有的人把能说会道等同于为人虚夸,有的人把他视为现代人的性格,对于同样的能说会道,依据如此不同的价值定向去认知,得到的第一印象也就迥然不同。价值定向反映了一个人的认识水平,是决定第一印象的主要因素。

二是经验水平。人们对外界信息作出判断,在相当程度上还借助于以往的经验。你在过去的生活经历中,上过某种人的当,受过这种人的骗,在以后的交往中遇到了同这种人有类似言行表现的人,你的第一印象大多会不好。反之,如果你以后的生活经历中,得益于某种人的帮助,在后来的交往中,如遇到如此相类似的,第一印象就往往很好。这些都是由于过去的经验起作用。俗话说老马识途,经历阅历比较丰富的人,看人的第一印象比涉世之初的青年人一般要全面一些。就是因为他们的经验水平相对要高一些。

三是重要程序。雪中送炭,能够给人强烈的好感,锦上添花也不错,但人们的感激程度则要差得远。需要满足的程度越大,第一印象的好感越多。此外,第一印象形成过程中,主体当时的情绪状态可以影响到对这个人今后的评价。因此在人际认知中要尽量避免第一印象造成的认识上的片面性,努力提高第一印象的认知水平,并注意克服第一印象所造成的认知上的盲点。

在对人的知觉中,一般说来陌生人的首次效应大,对熟悉的人近因效应比较大。

2. 成见效应

在个体社会知觉过程中,将知觉对象的某种印象不加分析地扩展到其他方面去,这种现象叫成见效应。成见效应是社会知觉中较常见的一种现象。如我们对某个人的勤奋产生了好印象,就很可能认为他有事业心,有作为,目光远大,不拘小节等等,特别是对于社会知名度较高的人,如电影明星、体坛健将、英雄模范等更是一好百好。相反如果对一个人印象不好,就会觉得一无是处,甚至不愿意听他说话。

苏联权威的心理学家托尔斯泰把这种效应说成是一个最习以为常的极普遍的迷信,就是认为每个人都有一成不变的本性,认为有的人善良,有的人凶恶,有的人聪明,有的人愚蠢,有的人热情,有的人冷漠,如此等等,其实情况都不尽然。对某个人,我们可以发觉,他多数情况下聪明,少数情况下愚蠢,多数情况下善良,少数情况下凶恶,多数情况下热情,少数情况下冷漠,或者相反。如果我们评价一个人时,说他是善良或者聪明的,而评价另一个人时说他是凶恶的或者愚蠢的,那么这种评价未必确切,但我们总是这么看人。实际上人如同河流一样,不管在哪里流淌,水都是一样的。每一条河流都会有时狭窄,有时宽阔,有时奔腾,有时平缓,有时清,有时浊、有时冷、有时热。人也是这样,一切禀赋人皆有之,但有时表现如此,有时表现如彼,有时甚至面目全非,与平常判若两人,然而都是他的本色。

知觉过程中的成见效应,往往对人、事、物的评价产生见其

一点不及其余的片面性,因此会产生许多不良后果。在认知过程中应该切忌这种倾向。

3. 定势

所谓定势是指对活动的特殊准备状态。是心理活动的固定趋势,定势对知觉的影响表现为一个人以特殊的心理状态来知觉他人。

在现实生活中,我们常发现这样的情况,同样是被人说坏话,若被说的这个人是你的好朋友,你未必相信,若这个人与你关系不好,你会信以为真。诸如此类的不同的信息接受态度,正是投射了人们不同的心理定势。实验发现,一个在连续 10—15 次感受两个大小不同的球后,对两个大小相等的球也会认为不相等。这就是心理定势的作用。

实验还发现,刚刚发生的经验可以形成知觉定势。如 13,如果 13 是在一系列数字中出现,我们往往把它看成数字 13,如果它是一系列字母中出现,我们往往把它看做字母 B。

再比如狼来了,这个故事中的孩子,由于前两次的恶作剧,第三次狼来了,但“此话”不可信在村里人的心理中已形成了定势,因此,就不愿再来相助,造成了悲剧。

此外知觉者的需要,价值观,情绪和习惯都可以形成知觉定势。

当一个人的某种需要特别强烈时,对在周围环境中与该需要相联系的事物的知觉定势也特别强烈,就是这个道理。同样,如果演讲者讲述的内容对个人具有参考价值就容易引起注意。并且人对具有价值的事物常有夸大倾向。情绪对知觉的影响是大家所熟悉的,愉快兴奋的心情往往会使人听到、看到演讲者及讲述内容的积极的方面。而颓丧、苦闷、压抑的心情,往往会使人看到其消极的方面,恐惧往往使人知觉歪曲。习惯,特别是职业习惯,往往使人以不同的眼光看待事物。

当然,定势对知觉的影响可以是积极的,也可以是消极的。定势的积极作用,能使我们在不变的情况下,对事物的知觉更迅

速更有效,因为它使我们撇开了与定势无关的刺激,只对定势有关的刺激进行反应。相反定势的消极作用,也由于它使我们在已经变化了的情况下仍按原来的定势知觉客观事物,产生歪曲,偏离了现实社会的实际情况,以致造成了失误,因此应该克服知觉定势消极的影响,防止知觉的成见、偏见产生。

以上我们看到,人的知觉受多种心理因素的影响和制约。知觉既不是正确认识客观世界的一种过程,也不是误解客观世界的一种过程,它是一种主观的过程,这种主观认识过程对同样客观刺激产生不同的解释,因为,个人的态度、偏见、价值观,过去的经历都极大地影响对客观刺激的筛选、组织和解释。感知是一个非常复杂的过程,各种障碍和效应都会极大地影响我们感知和解释周围世界的方式。我们通过了解知觉和知觉的差异,把握认知的规律,提高认知的有效性,使我们的信息更加可信,使我们的表达更加准确。这就是知觉和信息传播的关系。

三 听众态度转变的规律

通过说服改变人们的态度,是口才活动的重要目的之一。不定什么时候,不定在什么情况下,任何人都会遇到某人某团体因某事某问题需要你尽一番说服的义务,只要你具备一定的责任感和道德义务感都会把它当作义不容辞和责无旁贷的事情。

成功的说服除了一定的语言技巧还要遵循一定的心理科学和规律。

(一) 说服的目的是改变听众的态度

什么是态度?态度就是一个人对人对事的心理和行为倾向,一个人的环境有多少客体,他就可能有多少种态度。例如,你对某人有一种态度,对你的班级有一种态度,对家庭有一种态度,对你所在的学校有一种态度。态度有三个组成部分:情感、认识和行为。态度的情感部分包括对某一事物的好恶,带有情

感倾向。态度的认知成分,包括个人对人、事、物的了解,属于人的思想认识部分。比方说两个同学在谈论上课的事,甲说:“我真不愿意学这门课。”这是情感倾向。然后又说:“这门课和我以后的工作毫不相干,讲课的教授又令人乏味。”这是认知倾向。“如果可以退选,我就另换一门课。”这是行为倾向。乙回答说:“我也觉得教授有点乏味(认识的),但这门课还是很有趣的(情感的),昨天我和教授聊了聊,他对怎样选用教材提出了很好的意见,他还说这是他第一次讲课,我想他会很快改进的(认识的),这门课我打算听下去(行为的)。”上面的例子我们可以看出,甲的态度比较消极的原因是他对整个课程都不喜欢,他认为课程内容与他将从事的工作毫无联系,教授又讲得很乏味,只要有可能他就准备改学别的课程。乙的态度与甲相比可以说比较积极一点,他比甲喜欢这门课,而相信教授会很快改进。由此可见,一个人对某件事或对某个人的态度都是情感、认识、行为三种成分倾向复杂作用的总和。

一般来说态度的三个成分是相互协调一致的,但有时候也会发生不一致的情况,在三者发生矛盾时,其中情感因素起主要作用。我们平时常常听到有人说:“我虽然知道某某并不坏,有不少优点,但不怎么喜欢他,很少与他来往。”“这件事在理智上知道应该如何处理,但在感情上却扭不过来”。生活中这种事情并不少见。但是,当人们对客观对象只是停留在认知阶段,还没有产生强烈的支持认识的信念和情感,那么,改变他的认知是容易的,因为没有情感因素的介入,改变认知也不会伴随情绪波动。

(二) 影响听众态度改变的因素

态度是人在社会生活中经过学习而形成的,因此,想要改变人的态度并不是不可能的事。但因为态度一旦形成就有较强的抗变性,它稳定的成为人格的一部分,影响个体的整个行为方式,所以改变态度的强度或用新的态度来取代旧的态度,并不像

一般的学习那样简单。学习常常只改变一个人态度中的认识因素,而没有改变感情与行为倾向,因而时间一长,态度又会恢复原状。态度的改变按其性质可分两类。一类属于方向性变化,如反对的态度变为支持的态度,或喜爱的态度变为厌恶的态度,这种变化称为不一致性改变;另一类属于程度的变化,如稍微反对变为坚决反对,或喜欢变为非常喜欢,这种变化只改变原来态度的程度,不改变态度的方向,或称为一致性变化。人的态度在一定情境中是否会发生变化,会发生什么性质的变化(一致性或非一致性变化)要受到许多因素的影响。

1. 个体原有的态度特性影响态度改变的方向和强度

比如,个体在童年时期形成又在长期社会生活中经反馈而强化的态度,具有很强的抗变性,非用强有力的措施矫正否则很难改变;个体持中性态度时,容易接受不同的信息,能够理智地分析不同的信息,因而态度的改变速度快、强度大;个体持极端态度时,强烈的情绪倾向使他不容易接受不同态度的信息,不能够理智地分析不同的信息,因而改变难度就很大。

在态度形成中,个体面临的认知因素越复杂,个体对众多因素分析判断的时间越长,则态度形成后的稳定性也就越强。例如一个人态度形成如果只依赖于一个事实,那么只要证明这个事实是假的或不正确的,他的态度就很容易改变。反之,一个人的态度形成如果依赖于许多事实,而这些事实之间,又存在着复杂的关系,它们或者互为支持,或者互为矛盾,使个体在形成自己的态度时经历了一番艰苦的探索,则这种建立在复杂认识因素基础上的态度更具有稳定性。

个体对在长期社会生活中经常接触的社会对象,如果已经形成了前后一致的系统认识和态度,并且这种态度已经成为个体的一种习惯性反应,则态度不易改变。个体态度中的三个组成部分即认识、情感、行为如果高度协调一致,三者互相依赖,互相强化,就会使态度结构稳定化,使态度具有很强的抗变功能。

每个人对社会中各种对象都持有自己独特的态度,这些态

度反映了个体判断是非善恶的价值标准。因为各种社会对象的性质不同,这些对象与个体之间关系密切的程度也不相同,所以它们与个体的价值观念之间的关系也有差异。一般说来,凡是与个体基本价值观念有密切关联的态度都比较不容易改变,凡是与个体基本价值观念没有密切关联的态度则比较容易改变。

2. 个体的人格特征影响态度改变的方向和强度

一个人的事业心,智力水平,气质类型,自我防御机制,性别与年龄等人格特征都会影响态度改变的方向和强度。

事业心强,有革新和创造精神的个体,一般都勇于探索,善于思考,他们不仅能坚持正确的态度,而且能主动地及时地发现问题,纠正不良态度。而事业心不强,习惯于墨守成规的个体则喜欢固执己见,不善于改变不良态度。

智力水平高的个体,能全面分析来自外部的正反两类不同性质的信息,并善于对信息进行全面的分析判断,从而主动地维持或改变自己的态度。而智力水平低的个体则缺乏分析判断能力,容易受他人的暗示,容易被人说服,也容易接受团体态度的压力,因而往往容易改变态度。

不同气质类型的人在态度改变的速度与程度上具有一定的差异。例如多血质的人善于观察和了解新动向,这种人的态度容易变化,持久性较差。黏液质的人冷静、理智、反应速度慢,这种人的态度改变速度慢,稳定性强。

所谓自我防御机制是指一个人在心理上受到挫折或困难时,常常使用一些心理上的措施或机制,把我们的个体与现实的关系稍微修正一下,使个人较易于接受心理挫折,不至于引起情绪上过分不安的自我保护方法。人的自我防御机制是有个体差异的。自我防御机制强烈的人,特别注重于保护自己已有的态度以增强自尊感,这种人的态度改变比较困难。自我防御机制弱的人则容易改变态度。

青年人热情、创造精神强,比老年人容易改变态度。许多研究还指出,女性比男性更容易接受劝告,改变态度。

3. 个体所处的客观情景影响态度改变的方向和程度

态度的形成与个体所属的团体方向存在着非常密切的关系。当一个人对自己所属的团体具有认同感,并产生一种发自内心的忠诚时,要他改变态度或形成一种与团体规范相违背的态度是极其困难的。与团体缺乏一体感或有严重离心倾向的人,比较容易采取与团体相对立的态度。个人在群体中的地位也影响态度的改变。一个人在群体中职位越高,越容易与群体规范取得一致的态度,职位虽低,但受到群体尊重,也能与群体规范保持一致,但一个人如果受不到群体成员特别是群体领导者应有的尊重,就会影响他对群体规范的态度。因此,参与管理,参与制定群体规范,并承认其贡献,能够明显地改变个人对群体的态度。

世界上各种人,各种事物和各种观念有的各自分离,有的则相互联结,对那些互相联结的属于同一个方面的对象的认识和态度一般有一种认同的趋势。例如一个人如果喜欢张三,则他对张三的主张就比较认同;如果一个人讨厌李四,则他对李四的主张便产生一种防御的倾向。因此,个体对客观环境中提供信息的人或团体的态度,会影响他的态度改变的速度和难度。如果一个人在对信息源持一种积极态度(或消极态度)的同时,对信息源提供的观点也持一种相同态度(或消极态度),则个体处于一种平衡的心理状态,在这种条件下,态度改变的可能性比较小,而如果一个人在对信息源持一种积极态度(或消极态度)的同时对信息源提供的观点持一种相反的态度,则个体处于一种不平衡的心理状态。在这种条件下,如果再增加新的认知元素,个体改变态度的可能性就比较大。

个体参与活动的方式也影响态度改变。个体参与活动的方式可以分为主动型和被动型两大类,每一类又可分出几种不同的水平。其中,主动型的人能主动参加各种社会活动,如积极参与政策制定,方案设计,四方求援等活动。他们在活动中自觉遵守团体规范,自觉地把活动目标和个人目标相联系。他们在整

个活动过程中表现很活跃,总是自己提出问题,又在活动中自己解决问题,并自觉地改变与活动不适应的态度。而被动型的人是被动地参加团体活动的,他们服从权威,执行他人作出的决策和分配的任务,接受团体规范的约束,因而,他们很少把活动的内容和方向与自己相联系,他们的态度改变也比较困难。

生活中往往有这样的误解,认为积极参加某一活动的人,可能很难采取否定这一活动的态度,其实不然,也许这种人较之只停留在口头上或思想里的相同观点和个性的人态度的改变速度上可能慢一点,但只要有足够的事实说服他,那么他的态度改变可能会更真诚、更彻底,因为他有更深刻的比较和体验。

总之,影响态度形成与改变的因素是多种多样的,但每一个人对某一具体对象的态度形成与变化则有可能只取决于某一方面的特殊因素。因此在实际工作中要特别注意具体问题具体分析。

(三) 宣传教育中的说服艺术

宣传的目的是为了影响人们的意识和行为,即改变或巩固和加强人们对某种事物观点、政策等等的态度。并非任何宣传都能够达到形成和改变人们的观点、信念和态度的目的。例如美国心理学家克莱派尔调查研究证明:在传播工具如此大规模地得到利用的情况下,它们对形成美国社会各界的观点和态度的影响是微不足道的。再如,为了从理论上研究和批判对方的需要,一些坚定的马克思主义政治家和坚定的反马克思主义学者,都在认真钻研和分析对方的理论体系与著作,都握有对方的大量信息,但他们不会因此改变自己的观点和态度。

但是,掌握信息与改变态度也不是完全无关的。我们是历来强调和重视宣传教育工作在改变人们态度中的重要作用。理论只要彻底,就能征服人,就能掌握群众,所谓彻底,就是实事求是。只有实事求是的信息、理论和宣传,才能说服和掌握群众,才能形成或改变群众的态度。

任何一种先进理论,要变为个人的信念和态度都必须经历顺从、认同、内化三个阶段。

顺从是从表面上转变自己的观点表现出某些顺从的行为,即个体态度虽未完全改变,但由于群体态度、舆论和行为倾向比较明显,不能不采取与其他人一致的态度。但顺从是缺乏自觉性的,甚至仅仅是被迫的、被动的。

认同或同化阶段表现自愿地接受别人的观点的行为,并使自己的态度与他人的态度相接近,即在认识上肯定群体中多数人的态度是正确的,于是和大家采取共同的态度。这是从众心理的表现。

内化就是真正心悦诚服地相信并接受他人的观点,从而彻底转变了自己的态度,在认识和感情体验上与群体规范也完全一致,内心没有任何不协调的因素,也就是说新的思想和观点,已纳入或融会于自己的价值体系之中,并成为自己态度体系中的有机组成部分,在感情上是愉快的。

1. 宣传中材料的运用

在宣传活动中,要做好群体态度的转变,必须注意宣传材料的运用。如果宣传者所要宣传的观点是当时人们一致要学习思考与研究的,而且估计不会有持相反观点的人出来发言,使所宣传的思想成了惟一观点,而且听众也不了解不同观点,在这种情况下,应当只宣传正面观点,并运用实际和理论上的确凿材料,充分论证这一观点。这样做自然有利于人们对宣传的观点持肯定的态度。在上述情况下,如果指出反面观点和材料,并与之进行辩论,就可能转移听众的兴趣,削弱对正面观点的肯定程度,甚至会使听众转而对反面观点持肯定态度。

如果听众中也听到一些与所宣传的思想相对立的观点,或者一部分人中本来就存在着相反的观点,在这种情况下,宣传者既讲有利于自己的论点,又讲不利于自己观点的论点,这样做比只讲前者的效果更好。当然宣传者在主动地指出正反两种观点的同时,还应强调正面观点的正确性与科学性,特别是要用充分

的证据证明反面观点错误的症结之所在,使听众心悦诚服,增加免疫力,形成对正面观点和材料的肯定态度。这就是说,在有争议的情况下,对问题作两方面有一定目的的充分分析,对人们态度所产生的影响,要比单方面地灌输大得多。

至于正反两方面的观点和材料应按什么样的顺序展示才有利于人们形成对正面观点和材料的肯定态度呢?心理学研究证明,宣传活动过程中的开始部分与结尾部分比中间部分对宣传对象有更强烈的影响。因为,心理学家根据对记忆的研究发现,先学习的材料对后学习的材料起抑制作用(这叫前摄抑制),而后学习时材料对先学习的材料也起抑制作用(这叫后摄抑制)。因此,在宣传活动中应首先提出正面观点和材料,把反面的观点和材料放在中间部分。最后再用新的论据论证正面的观点。这一规律可以简要概括如下:

在讨论各种不同的观点时,凡在讨论的开头或结尾提出的观点,比在讨论中间提出的观点具有较大的说服力。当然心理学研究还证明,在一系列论点中,那些对听众来说是比较新的论点,会对他们产生较强的影响。所以在宣传中,要注意运用这些规律。

2. 情绪因素与理智因素对于形成和改变态度的影响

组织宣传活动的重要原则之一,就是情感和智力的兴奋状态要恰如其分,做到情理并重。情感如过于激动而不注意讲道理,缺乏逻辑性,对听众的感染力或影响力就小。心理学家对宣传影响的效应的研究证明,如在宣传的不久或过几天就进行测量,情绪影响的效应就容易消失,而理智影响的力量在时间上要持久得多,因此,宣传中如果要立即生效(选举、作决议,需要立即动员)则以诉诸情感的宣传较能获得预期效果。如果需要对听众给予稳定的影响,使他们形成某种共同的定向,则以诉诸理智的效果较好。

由此可见,除了少数场合,在宣传中应主要诉诸理智因素。当然最好是综合地运用理智因素与情感因素这两种形式。我们

是历来强调要动之以情,晓之以理,以理服人的道理就在于此。

3. 宣传者与宣传对象态度上的差距对宣传效果的影响

宣传的效果往往取决于宣传对象对宣传者所宣传的观点持什么态度。一些人对宣传的观点事先就持赞成的态度,另一些人则持无所谓的态度,第三种人则可能持反对态度,人们对宣传的不同态度,决定宣传应有不同的方式,以便使赞成者更加赞成,中立者形成积极的态度,反对者转变自己的态度(对持极端观点的人要持谨慎态度,否则会适得其反)。

一些听众观点与宣传者的观点不一样,或者一些听众的观点比较极端,对于是否接受宣传者的观点固然影响很大,但听众态度的改变还受社会支持效应的影响。就是说,如果听众的态度与宣传者的态度有很大分歧时,而宣传者的观点却得到了在场的多数人的支持,会使持反对观点的听众改变自己的观点或态度。因为多数人的观点会对他形成一种压力,促使他在两种观点之间进行协调使认知因素恢复平衡,从而克服冲突,消除心理上的紧张感。但是如果他的极端观点得到别人支持(这也是社会支持效应),他可能向相反的方向转变,即更加反对宣传者的观点。这是宣传工作者应当注意的现象。

4. 人际关系对态度形成和改变的影响

宣传效应的好坏,固然取决于宣传的内容及宣传是为谁服务的,但并非宣传正确的东西,就一定能收到好的效果,宣传者的个人品质以及他与听众的关系是否密切,与宣传效果关系很大。

宣传者在听众中的威信,对宣传效果有很大影响。威信越高宣传效果越好,听众越信服他,态度改变的可能性越大。反之,效果就差,甚至毫无效果。据国外心理学家的研究,有威信的人和普通人相比较,他们对被宣传者态度改变的影响相差甚大,前者为23%,后者为7%。

如果听众对宣传者有好感,就会更容易接受宣传者的观点,反之就难以接受宣传者的观点,并对宣传者的观点持种种挑剔

的态度,这种现象不仅存在于宣传者与被宣传者之间,而且存在于集体讨论之中。

宣传者在论述自己的基本观点之前,先表明自己在许多问题上与听众有一致的意见,这样会在听众中造成一种与他们有共同观点的好印象,从而削弱对立情绪,减少听众对宣传观点的挑剔态度。

不仅宣传者与宣传对象之间观点一致,而且他们之间的任何相似之处都会提高宣传效果,因为相似之处会使听众把宣传者看成“自己人”,这就是自己人效应。宣传者与听众之间在职业、民族、性别、经历等方面的相似之处都可以使听众产生这种效应,使宣传收到较好效果。

对于水平较高的听众只提供丰富的确凿资料,而不明确指明结论,效果较好。对于水平较低者,如果不明确提出结论,效果就较差。

对于新知识、新观点、新政策要反复宣传,以扩大影响。人们从不同的地方,不同的角度听到同样的知识或观点,使人容易相信和促使态度的改变。真理不怕重复,常讲常新,对人能起潜移默化的作用。

5. 宣传环境对宣传效果的影响

在宣传工作中存在着一系列具有各种不同价值并能减弱或加强说服效果的情境。凡是能使人产生高昂情绪的环境,对提高宣传效果是很有帮助的。因为这种场合能使人肃然起敬,油然而产生敬仰之情的情感,例如民族英雄或烈士纪念碑,烈士陵园,伟大人物的故居,与敌人流血奋战的战场等等,就属于这种场合。凡是对人民有教育意义的场所,都应很好地保护。在宣传活动中充分而又恰如其分地利用这些场所,会收到良好的宣传效果。由于宣传环境与宣传效果关系密切,因此对不同会场应有不同的布置,以增加宣传上的影响力,增强其在群众中留下的印象。

态度的改变纵然离不开说服,但事实更胜于雄辩,客观事实

的改变对转变人的态度有着很大作用。从理论上宣传社会主义制度的优越性,改革的必要性固然极为重要,但这只是问题的一个方面,而更重要的是在发展社会主义的生产力,社会主义的物质文明、精神文明的建设上,人民的物质精神文化生活的提高上,有所成效,才更有说服力。

当一种新观点、新政策、新事物刚刚出现的时候,由于旧观点、老框框、老传统的束缚,大多数人一时认识不清,接受不了或不敢接受,这时,个别先进人物或仁人志士带头接受新的东西并在实践中做出成绩,这对于群体态度的改变会起重大的影响。群体态度改变反过来对个体态度改变也起重大作用,而且往往比个体态度改变对群体的影响更大。

一切真知都直接来源于实践活动。态度的改变离不开新知识的输入,因而参与实践活动,对于获得新知识,改变现有态度,有重大作用。人们的思想大多是在参与改造世界的实践过程中而得到不同程度的改造。因此不管愿意与否,使个体与态度对象接触,有助于态度的改变。毛泽东在《在延安文艺座谈会上的讲话》中,说他在参加革命后,同工人农民在一起,相互熟悉了,了解了,改变了对工人农民的态度,不仅不再认为他们是脏的,而且认为他们是最干净的人。从心理学上讲,这就叫接触了解。通过集体活动这种接触方式,增加人们之间的交往了解,有助于人们相互改变对对方的态度。据美国心理学家史密斯的研究和美国许多事实证明,白人与黑人在一块共事,彼此增加接触了解的结果,使大多数人的种族偏见、特别是白人对黑人的态度有很大转变。现在,在国外为教育司机注意交通安全,减少交通事故,把撞伤人的司机送到医院去护理交通事故的受害者,对司机的教育很大。这实际上也是通过接触的办法,促进司机改变开车及不注意交通安全的态度。个人通过角色扮演对其改变态度很有用。例如让护士扮演病人的角色,整天躺在病床上,有助于了解病人的处境,改变对病人的态度。让服务态度差的售货员扮演顾客的角色,对提高服务质量,转变服务态度,会很有帮助。

【思考与练习】

1. 谈谈听众知觉信息的特点及影响知觉的因素。
2. 根据听众态度转变的规律,谈谈说服听众的技巧与方法。

第六讲 口才的灵魂——思维及其训练

- 思维及其过程
- 思维与语言
- 逆向思维训练法
- 纵深思维训练法
- 多向思维训练法
- 综合思维训练法

口才的提高,关键在哪里?不难分析,主要体现在两个环节上:一是表述形式(怎么说),一是表述内容(说什么),而其中,表述内容又处于“中心”和“主体”的位置上。顺沿这一思路,我们又不难发现,表述内容水平的高低取决于所表述的观点是否先进科学,论证是否扎实严密,而表述者某一观点的确立又是其思想观念(体系)在某一论题上的具体体现。因此,一个人口才的高低与其思维能力的强弱密切相关,也就是说,口才训练的至关重要一环,在于思维的训练。一个人的思维活动是在其脑海中进行的,一般而言,当其确立了自己的看法、观点或立场时,已是思考过程的至少是阶段性的总结了。

一 思维及其过程

思维是在表象、概念的基础上进行分析、综合、判断、推理等认识活动的过程,是人类特有的一种精神活动,是从社会实践中产生的。口才是思维的花朵,思维是口才的根基。思维是人的

智慧中枢,正是因为有了思维活动,人的知觉才有了理解性和概括性,记忆才有了意义性和逻辑性,想像才有了广阔性、深刻性和创造性。正是因为有了思维活动,人们不仅认识了客观世界,同时进一步认识了主观世界。正是由于思维的活动,人们才不断发展了自己的意识和自我意识,发展了人类的高级情感和意志。

思维是一个复杂的心理过程,它具体表现为当客观事物作用于人脑时,脑对各种信息的分析、综合、比较、抽象、概括、系统化、具体化等过程。

分析和综合是统一思维过程的两个方面。分析是在思想上把事物整体分解为各个部分,个别特性或个别方面,综合是在思想上把事物的各个部分或不同特性,不同方面结合起来。分析和综合是彼此相反而又紧密联系的过程。没有分析,人们的认识就不会深入;没有综合,人们的分析就无从着手,更不能掌握事物的整体。同样,分析又是认识整体的手段、途径和方法,从而保证对整体认识的更全面。而对整体性的事物综合越好,就会对事物各部分的分析更深入更细致。人类的思维活动总是循着“综合—分析—综合”的道路而不断前进的。为了发展分析与综合能力,就要学会分析事物的方法,养成对事物进行分析与综合的习惯。

比较是在思想上确定对象之间的异同的思维过程。比较的基础是客观事物上存在的差异性和同一性。比较必须有确定的标准,只有比较才有鉴别。比较是分类、抽象与概括的基础。分类是在思想上根据对象的共同点和差异点,把它们区分为不同种类的思维过程。通过比较,找出事物的共同点与差异点,这样就可以将有共同点的事物分为一类,根据其差异点又可以将他们分为同一类的不同属。分类也必须根据一定的标准。科学的分类应根据事物的本质特征进行分类,通过比较,揭示事物特征。善于对事物进行比较,就能提高独立认识事物的能力。

抽象是在思想上把各种对象与现象之间的本质的属性抽取

出来的思维过程。概括是在思想上把抽取出来的各种对象与现象之间的本质的属性综合起来,推广到同一类事物中去的思维过程。如我们对各种笔的属性进行比较,抽取出“能写字”这是笔的本质属性,这个过程就是抽象。当我们把从笔中抽取出本质属性结合起来,推广到同一类事物中去,即不论是毛笔、铅笔还是粉笔、钢笔等等能写字的工具就是笔,这个思维过程就是概括。

从许多知识中做出简明的结论,这是思维概括的表现,这是善于驾驭知识的能力。孔子很重视培养学生的抽象概括能力,提倡“以一贯之”,即在思考的基础上,深刻领会知识,把它们融会贯通。孟子在《离娄下》中说:“博学而详说之,将以反说约也。”这就是说,广泛地学习(“博”),详细地研究,融会贯通后概括出简要(“约”)的道理。这也就是由博返约的过程。博是约的基础,约是对博的压缩、概括的结果。抽象与概括实质上是在比较与分类基础上更为高级的分析综合过程。

系统化是在概括的基础上,在思想上把一类事物按不同顺序与层次组成一定系统的思维过程。例如,生物学的界、门、纲、目、科、属、种,就是将事物的发展顺序与水平加以系统化的结果。具体化是把抽象出来的一般特点应用到具体事物对象上的思维过程。比如引用例子、图解、具体事实,以说明一般理论、法则、规律等等。具体化就是抽象原理的具体化。如果没有具体化,就会导致知识的形式主义,使知识变得枯燥,同生活现实完全割裂的教条。

培养思维能力要建立合理的思维能力结构,使分析能力、综合能力、比较能力、抽象能力与概括能力等都得到全面均衡的发展。

二 思维与语言

思维科学的原理告诉我们,人的思维活动是与语言紧密相

连的。

（一）思维与语言同在

人脑对事物的感知、认知的过程要借助于内部语言——思维来进行。思维的成果,也要借助于一定的语言形式(口头语言、书面语言等)来表述、传达出来。反过来主体思维能力又是决定语言运用优劣成败的核心。无语言的思维不能存在,没有思维的言语也不能存在。马克思说:“语言和思维同在”。

思维与语言有着密切的联系,离开语言的赤裸裸的思维形式是不存在的。人脑是在劳动和语言这两个主要的推动力影响下由猿脑发展而来的。从思维的种系起源来看,思维与语言是同步发生的。从思维的个体发展历史来看,思维和语言也是密不可分的,儿童掌握语言的过程也是抽象思维发展的过程。抽象思维是凭借语言的词和句所表述的概念、判断和推论来进行的。从正常成人思维的产生、进行以及对其结果的交流来看,思维自然是直接与语言紧密联系着的。语言是语音和意义的统一,是物质和观念的统一,所以语言能代表一定的具体事物成为引起思维活动的刺激物。语言是思维的直接现实。天生的聋哑人可以借助手势看懂或听懂别人的言语,并且能按照别人的要求去做一些相应的活动或操作一些复杂的机器。这表明他的思维是以手势语来进行的。

（二）思维与语言有别

抽象思维和语言虽然密切联系,但思维过程和言语过程又不是一回事。

从本质上看,语言是由一定的物质形式与概括内容所构成的代码系统,是人们抽象思维和交流思想的工具;思维是一种观念的东西,是人脑对客观现实间接的概括的反映。

从与客观事物的关系来看,语言同客观事物的关系是标志被标志的关系,其间没有直接的必然联系,思维同客观事物的关

系是反映和被反映的关系,其间有必然的联系。

从构成要素看,语言的基本单位是词,思维的基本单位是概念。语言中的词汇非常丰富,有时一个词可以表达不同的思想。

从规律的性质来看,语言的语法结构与人类的思维规律不完全相同,语言的语法结构有民族性,而思维规律有全人类性,不论任何民族,思维都是从感性认识到理性认识,由具体到抽象的发展过程。

也就是说,语言既是人们进行社会交际的工具,也是人们进行思索考虑的工具。两者之间的不同之处在于:思维过程中的语言运动是无声地进行着的。除此以外,两者之间则表现为一种相互依赖且相辅相成的关系。可以这样说,说话人除了有心理障碍者外,其口才与思维活动之间原则上应呈现为一种同步发展的关系,即口才不好,思维能力一般也差;思维水平不高,口才也不可能好到哪里去。

由此,我们可以进而确立口才训练中的思维训练原则:表述与思维的循环训练。也即要求表述者通过对某一命题发表自己的思考与见解,将无声的内心思维语言转换成有声的口头表述语言,这种限定了思维模式的有声表述将同时显现其思考过程,即思维轨迹,而思维轨迹的显露又将为指导教师提供可供检查的具体过程,进而便于教师针对其思维特点、思维模式进行指导。

如果我们把口才比作物质产品,那么思维就像一个加工厂,不同形式的思维就像不同的加工车间。因此,提高每个车间的加工能力是口才开发的关键。

三 逆向思维训练法

逆向思维,通俗地讲就是反过来想一下,变肯定为否定,或变否定为肯定。它经常打破常规思维方式从反方向进行思维,这种思维往往可以产生新的观点。

“这山望着那山高”常被人否定,看成贪心不足的表现。如果逆向思维一下,变否定为肯定,做人就是要“这山望着那山高,”反而出出了新意。爱迪生发明了电灯,如果不是这山望着那山高,他就不会再有其他的发明。运动员如果满足于一次的夺冠就不会有二连冠、三连冠。

高水平的口才要求表述者能从一般人认为是正确的观点、现象中发现谬误、不足之处,或能从传统认为是错误的观点、现象中发现真理的成分,其形式特点表现为对传统思维模式作逆向思考。比如传统思维模式为由“因”至“果”,逆向思维则表现为由“新因”至“否定旧果”,或由“新果”至“否定旧因”。鲜明地表现出对传统的批判精神。往往随着“批判”的完成,一个尚未被人们所发现的全新的结论就随之而形成了。

(一) 为“邯郸学步”鸣不平

对“邯郸学步”这个典故想必大家并不陌生,它比喻模仿别人不成,反而连自己原来会的一点本领也丢了。在这里如果我们对它运用逆向分析,就可以得出如下的一些“全新”的结论。

1. 逆向辨析

(1) 首先,燕国寿陵人听说邯郸地方的人走路轻盈优美,就不顾路途遥远,不辞辛苦前往学习,这种对“自身完美”的执意追求,于己有益,于人无损,值得如此嘲讽吗?

(2) 再者,寿陵人不去邯郸学步,路也走得下去,日子也过得下去,而他却不愿意“故步自封”,这种随时随处都能发现自身不足的“虚心好学”精神,不是很值得今人学习吗?

(3) 故事中,寿陵人学步未成,连原有的步法都不会了,只好爬着回去,结局虽然意在嘲讽,但却提醒我们,凡事不可半途而废,浅尝辄止,以免弄巧成拙。

(4) 故事中,寿陵人虽是学步未成,但精神可嘉。他毕竟超越了“旧我”,战胜了“旧我”。即使他暂时未能学会,或未能完全学会,但具有这精神的人,是不可能最终连走路都学不会的。

2. 新意立论

(1) 纵观人类文明发展史,在某种意义上,也可以看做是各个民族互相学习,取长补短的历史。以当今各国向先进发达国家派去的留学生为例,在某种意义上,不也可以看做是前往“邯郸学步”的寿陵人吗?反之,如果大家都故步自封,得过且过,人类今天岂不仍只能是茹毛饮血的“穴居人”?

(2) 以我国当前形式而言,如果我们没有虚心好学的精神,对国外的新技术、新管理模式充耳不闻,“开放”有什么用?如果我们故步自封,得过且过,改革又如何进行?如此观之,当今中国,不也正需要“邯郸学步”式的“不耻求学”的勇气和精神吗?

(二) “东施效颦”何错之有

东施效颦比喻以丑拙学美好,只是表面模仿,结果适得其反。同样可以运用逆向分析得出新的结论。

1. 逆向辨析

(1) 东施固然丑拙,但她为什么不学“南施”、“北施”,单学西施?这至少可以说明,在她的心目中,对于“什么是美”是很清楚的。在这一点上,东施至少比生活中那些不知美丑,甚至“以丑为美”的人要好得多。

(2) 东施不但知道什么是美,而且有追求美的勇气和决心。她不怕嘲笑,不怕挖苦,勇敢地追求美,有什么错?有什么可嘲笑的呢?在这一点上,她不是比那些对西施的美心怀嫉妒,乃至进行无聊中伤恶意诽谤的人也要好得多吗?

(3) 在成语中,西施永远是美的,东施永远是丑的。但在现实生活中就不一样了。西施固然天生丽质,但如果不注意自重,而是以美为资本,追求放纵享乐,“美”即成了“丑”。一旦美色衰退,人老珠黄,更是无“美”可言了。反之,东施如果保持自尊、自重、自立、自强,并注意提高自己的内在素质,是可以改变自己在人们心目中的“丑”形象的。

2. 新意立论

(1) 无论是美如西施者,还是丑如东施者,人人都有追求美的权利,从这一点而言,东施效颦无可非议。人同此理,事同此理。即以马拉松比赛而言,冠军与倒数第一相比,水平相差悬殊,但追求成功的权利却都是一样的,能说倒数第一名在跑道上的坚持,是拙劣的“效颦”吗?

(2) 东施丑拙,是先天不足,但其追求美的后天努力也还是无可非议的。东施效颦记叙的是一次不成功的仿效,但谁又是天生的成功者呢?只有勇于向榜样学习,就会由模仿走向创新,由不成功达到成功。回想“改革开放”之初,我国没有轿车、彩电、各种生产流水线,我们也曾买来样品仿造,买来零件按图组装,也有过一个产品在市场上屡遭讥讽的“效颦”式的过程,但是现在,我们不是开始有了国产轿车、彩电,产品不是也开始出口了吗?在这一点上,东施的勇于仿效不是值得我们学习的吗?

(三) 逆向思维要慎重

在逆向思维训练中,一方面要把握好在训练中的思维运动轨迹,坚持“反弹琵琶”的统一要求,对成语(或俗语)中的传统思维模式完成否定的逆向论证;另一方面,还要注意把握其思想倾向,即逆向立论应当比原成语(或俗语)的见解更为深刻,更有积极意义。因此,训练中还须防止三种常见的不佳表现:

(1) “曲解”型,逆向思维的特点是注重于对传统思维模式作反方向运动的思考,也就是说,这一训练的前提是要紧扣传统思维模式(也即某成语原来究竟是怎么解释的)。失去了这一点,也就谈不上是“逆向思维”,即使表达言之有理,头头是道,也不能视为合格。如曾有学生对“瓮中捉鳖”作逆向思维表达,该成语的传统释意是:“比喻所欲得者已在掌握之中”。但该同学解释为“利用权势为所欲为”,然后从“任何有权势者都不应为所欲为,也不可能为所欲为”的角度展开论证。不难看出,这样的表述已失去了逆向思维训练的特点。

(2) “抬杠”型,即学生抓住一个成语,硬性“反弹琵琶”,表现出一种“斗嘴争胜”的特点。如曾有学生对“善有善报,恶有恶报”作逆向立论:“善有恶报,恶有善报”。尽管其表达的内容,也是从古至今,有例有据,不能说没有一点道理,但从思维轨迹的角度看,属于比较表面化地浅层次地思考问题,其立论不能算是正确的。

(3) “消极”型,即原成语(或俗语)对人生倒有一定的积极指导意义,而学生的“反弹琵琶”,反倒原有的积极意义上“退后”了。如有学生选“亡羊补牢,为时未晚”,作逆向立论:“亡羊补牢,为时已晚”,以这种命题发表演讲,其思想倾向的消极性是不言而喻的。

四 纵深思维训练法

高水平的口才显现,其思维过程往往表现出向纵深发展的特点,即能从一般人认为不值得一谈的小事儿,或无须再作进一步探讨的定论中,发现深一层的被现象掩盖着的事物本质。这就是平时我们说的思维的深刻性。思维的深刻性是指思维的深刻程度。具有深刻思维品质的人,在进行思维时,能够透过事物的现象而深入到问题的本质,善于揭露事物产生的内因和外因,掌握事物发展的规律,预见事物发展的趋势、进程和后果。而思维肤浅的人,认识往往停留在事物的表面和外部联系上。

(一) 由“植树节”所想起的

现象简述:“植树节”又快到了,而我之所以能想起这个日子,是因为我前几天回家乡,看见乡政府的干部们又在分头传达决定、通知,广播喇叭又响起了“植树节”的口号和文章,墙头又贴上了“植树节”的标语。

1. 现象分析

(1) 我从读小学开始,就年年看见乡政府的干部们一到“植

树节”就开始奔忙,现在,至少十几年过去了,按理说,家乡早就应该“绿树成荫”了,可是事实却是,与十几年前变化不大。其原因在于,每年都是“过节时”只管种,过节后却无人管,任小树自生自长。

(2) 其实,有时候连“自生自长”的水平也达不到。有些成活已二三年了的小树,被人折、牛咬、羊啃,伤痕累累,可怜巴巴地立在公路旁,还不如没有这棵树好看。

2. 纵深分析

(1) 之所以出现这种“年年只见种,年年不见活”的情况,很重要的一个原因是“组织种树行动有余,组织护树措施不够”。我国《森林法》规定,我国公民每年必须义务植树 3—5 棵,必须存活几棵呢? 没有规定。因此,只要种够了数字,就是完成了任务,即使树死了,在统计表上,“植树”任务也已完成了。这样一来,如何保证“树”的存活呢?

(2) 另一原因则是形式主义、官僚主义的影响干扰。通过植树来优化环境,美化家园,也应是一个很大的系统工程,但现在却变成了只当“过节”,这就很难有大收效了。我们家乡有一位专管植树的干部说,要是栽一棵活一棵,过不了几年我不就得“失业”? 这虽是一句随口而出的笑话,但却可见形式主义、官僚主义对“植树”的干扰和影响。

(3) “绿化祖国”的根本方法在哪里? 这恐怕不是靠每年大家都来过一次“节”就能完成的。根本解决的方法,我看还是适应市场经济的特点,责任到人,承包负责,收入与效益挂钩,这样就能排除形式主义、官僚主义的影响和干扰,也就不会“年年只管种,年年不见活”了。

实践表明,这种训练不仅有助于思维能力的提高,有助于养成“深入分析问题”、“透过现象看本质”的良好思维习惯,而且对不求甚解,敷衍了事,以至“似是而非”的懒惰学风也有一定的冲击作用。

在这一环节训练中,教师要把握住学生演讲时的思维运动

轨迹,务必引导其完成“从表面现象到深层本质”的“纵深分析”的思考过程。与此同时,还要防止学生在训练中的不佳表现。

(二) 防止就事论事

“就事论事”型。即,学生在训练中固然也抓住了某一具体的现象,但所完成的知识对现象本质的分析,虽然也头头是道,但缺乏对表象之下深藏着的本质问题的深入一步的思考。如有学生曾以《从美国少年卖报、擦汽车谈起》为题,谈到“当美国少年在风雨中辛勤打工的时候,我们的一些少年正被家长陪着过马路;当美国少年在干脏活累活的时候,我们有些人连手帕也不洗……”这种对比分析当然不能说没有道理,只是该学生在对比之后,就得出结论“要去掉我们身上的惰性和依赖性”就结束了。不难看出,该篇的思维轨迹始终在“就事论事”的浅层次上徘徊,没有能向纵深延伸。

(三) 不要不着边际

有的表述,为了显示出“纵深”特点,以现象引入正题后,即抛开“现象”大谈“本质”,大量堆砌看似深刻的词语。如曾有学生以《由同学带饭所想到的》为题,谈到宿舍里有学生早晨为了多睡会觉,请同学去食堂代买早餐,并分析了三大弊端:

(1) 睡懒觉浪费了早晨的大好时光;

(2) 不参加早锻炼,影响身体健康;

(3) 同学代买早餐容易造成不公平,排队的吃了亏。“真是颠倒乾坤”(原作业中语),接着分析了一通“中国历来称作礼仪之邦”,“仁者爱人”,“己所不欲,勿施于人”,提出“要‘克己复礼’,改弦更张”,最后一句定论:中国需要新的道德观。

不难看出,该篇演讲的后一半已经确实让人感到不着边际了。

五 多向思维训练法

(一) 摆脱传统思维模式的束缚

口才表达,其思维过程的又一特点为思维轨迹的多方向发展,即思路从某一中心向不同层次、不同方向辐射,从而引出许多新的信息,并能主动灵活地转换问题的思考方式,从多个角度对话题展开立体分析。在思考问题时,能摆脱传统思维的约束。这样,在论证命题的过程中,当别人以单一角度立论时,自己能以多种角度立论,诸多立论角度中,自己能选择最佳角度立论。多向思维训练能使说话者思路流畅,长于联想发挥,机智灵敏,善于应急变通。

多向思维训练通过两个训练环节展开:一为辐射性,一为延展性思维训练。

(二) 从一点到多点

辐射性思维(又称发散性思维)训练模式,其特点是从同一个信息源引发出多种不同的结果。按照这一思维模式,该训练法规定,由学生自己从生活中任选一个思维中心点,以《××(即思维中心点A)的随想(或遐想)》为题,作一定的准备后,由其登台讲演,并规定每一篇中的“遐想点B”一般不得少于4个(即须由“A”引出 B_1 、 B_2 、 B_3 、 B_4)。

这里试举例演示如下:

“手”的随想

A——“手”

B_1 ,手的最基本的动作是弯曲和伸展指头,这样简单的动作却让我们领悟到一种人生谋略。出于逆境时,根据实际情况,我们不妨退一步让危机形势缓和一下,待时机成熟了,便可以大步前进。勾践败兵之后,卧薪尝胆,忍辱负重,

终有雪耻之日。适时进退,能屈能伸,非大丈夫不能为也。

B_2 ,手的五根指头长短不一,可从没有人想过要把它们削成一般齐。什么道理呢?天既之,必有其用。正如五个指头虽长短不同却各具作用一样,我们之间,虽有学识、见识、素质等诸方面的差异,但也同样是各有所长,在社会上也都能找到最适合自己的位置,都有可能大有作为。即使眼下身处困境,或尚未被社会所认识,也应当坚定地自信:天生我才必有用。

B_3 ,手又如一个集体,当五个指头攥成一个拳头时,便可击倒强大的对手。一个班级、一个学校、一个单位、一个国家无不事同此理。全班同学共同努力,会使这个班级充满活力;全国人民万众一心,会将我们祖国建设成为富强之邦。五个指头握成拳头,就可以印证一句至理名言——团结就是力量。

B_4 ,俗话说手心手背都是肉,这是一种平等的意识。漂亮健壮的孩子是祖国的花朵,丑陋孱弱的孩子不也是祖国的花朵吗?国有企业是我国社会主义经济的主体,私营企业也同样有资格参与市场竞争。今天,平等已成为一种广泛的社会要求,无论是人权、法制,还是市场竞争,都在呼唤平等,平等的意识终将深入人心,而中国则将会因此而更加充满希望。

此环节训练中,应注意把握两点:一是思维的辐射面(思维宽度),二是思考要有一定的深刻性(思维深度)。从思维宽度而言,即 B_1 、 B_2 …… B_n 之间虽然位置毗邻相接,但是内容上应有一定的跳跃性,每一个 B 都应是可以独立展开论述的分话题。

如有这样一篇以《爬山虎》为题的多向思维演讲,其表述要点如下:

A——爬山虎

B_1 ,我喜欢爬山虎(描绘其形态美的语言文字,此处略)。

B₂,我赞美爬山虎(赞美其生命顽强的语言文字,此处略)。

B₃,有一次,我在大楼一处永远照不到太阳的背阴处发现了茁壮成长的爬山虎,它顽强的延伸到楼顶,终于见到了阳光。

B₄,人生途中也常会遇到难见阳光的曲折和阴暗,每个人都应像爬山虎那样,不屈不挠地超越曲折和阴暗,直至重见阳光。

B₅,我看不起那些因一时困难便畏缩不前者,更鄙视那些因“命运不公正”、“生不逢时”而自暴自弃的人。

B₆,我赞美那些生活中的强者,更钦佩那些击败厄运,取得人生与事业成功的“硬汉子”。

这篇讲演虽然也洋洋洒洒地讲了好几分钟,其主题也不能说没有新意和深度,但是,从辐射性思维训练的要求而言,其思维运动的轨迹却不理想,准确地说,全篇只是从“爬山虎”过渡到“人”的时候出现了一次“思维跳跃”,与训练要求不少于4次跳跃相距较大。

从思维深度要求而言,此项训练中,“随想”(或遐想)应紧扣话题所定材料的本质特点展开,而不应只是就其表象进行拓展。如还曾有过这样一则辐射性思维讲演,表述要点如下:

A——水。

B₁,水是液体,但又能结成冰,成为固体。

B₂,还能变成气体。

B₃,水能灭火。

B₄,水能用来洗菜、洗衣服、拖地板。

B₅,水能浇灌农田。

B₆,水能给人和动物解渴。

B₇,水能稀释浓度高的液体。

该篇演讲最后一直延伸到B₇,其思维辐射面不能说没有一定的宽度和跳跃性,但是,总体表现为思维层次太浅。这样的演讲,如果是由小学低年级学生完成的,水平应当说还不错,但由有一定文化程度的青年人来完成,就很难说还具有思维训练的

实际意义和提高价值了。

(三) 思维的敏捷及灵活应变训练

思维的敏捷性是指在思维中能够迅速发现问题和及时解决问题。思维敏捷的人与思维轻率的人不同,思维轻率的人,虽然反应问题也很快,但他们经常根据最初走入头脑中的假设计划和措施作决定,不观察,不思考,马马虎虎,草率从事。在口语交际中,思维敏捷以及思维向言语的快速转化,是最重要的思维品质,也是衡量一个人口语能力的重要标志之一。

思维敏捷性的训练方法主要有以下几种:

(1) 限时推理训练。某学校一宿舍住着甲、乙、丙、丁4人。住宿规则规定,每晚由最后一个回宿舍的人关电灯。有一次这个宿舍电灯亮了一夜,不知是谁忘了关灯,总务处来查问这件事,丙说:“我比乙先进宿舍。”甲说:“我进宿舍时看见乙正铺床。”乙说:“我进宿舍时丙和丁都睡了”。丁说:“我很疲倦,一上床就睡着了,什么也不知道。”请说说看,是谁忘了关电灯?

限时1分钟,立即回答推理过程和结果。

(2) 成语速接训练。开头者先说一个成语,第一位递接者以开头者那句成语的末尾字的字音(或谐音)为自己说的成语的首字字音,余者类推。如果到谁那里卡了壳,就罚谁出个小节目(讲笑话、背古诗、讲故事等)。例如开头者说:“十年树木,百年树人”,第二位递接者可以说:“人才辈出”或“人才济济”,第三位可递说“出类拔萃”或“济济一堂”……

(3) 快速归纳训练。如:看谁能一口气快速说出“体育活动项目”的名称:游泳、划船、乒乓球、滑冰、赛跑、踢毽子……

思维的多向性还表现在思维的灵活性及变通性方面,思维的灵活性要求当事人根据具体情境与临场变化随机应变地做出切合情境的巧妙反应。

1955年,在印度尼西亚召开了举世瞩目的亚非会议。会议开始的头两天,许多与会代表吵吵嚷嚷意见分歧,眼看会议有陷

人僵局的危险。后来,周恩来总理把原先准备好的讲话稿散发给与会代表,接着作了即席讲话,他讲的第一句话是:“中国代表团是来寻求团结而不是吵架的。”一句话会场就安静下来,周恩来总理机敏的语言应变能力,是值得我们学习的。

思维的灵活性也表现在选择表达方式的灵活性上。如:

“凡是人,都是有感情的”这一思维结果,可以根据不同语境的需要予以多样的表述:

所有的人都是有感情的。

是的,你,我,和所有的人一样,都是有感情的。

人世间不存在没有感情的人。

没有感情的人是不存在的。

哪里会有没有感情的人?

作为人,怎能会没有感情呢?

难道有没有感情的人吗?

没听说过,人会没有感情?

.....

(四)充分发挥你的想像力

人脑在反映客观事物的时候,不仅能对直接感知过的客观事物形成知觉记忆,而且能根据别人的口头和书面语言文字的描述,形成未曾见过的事物的形象。不仅如此,而且还可以形成见所未见闻所未闻的事物的新形象。想像就是人脑对已有的表象进行加工改造形成事物新形象的心理过程。想像是思维的一种特殊形式。

想像是促使人的心理活动丰富和深化的重要因素。想像是智慧的翅膀。想像不仅有助于人们更广阔地反映世界,而且有助于人们更深刻地认识世界。就其深刻性来说,想像不像感觉、知觉只是再现过去的认识,而是人脑对已有的感知材料经过加工改造后进一步深化的认识。借助于想像,人们不仅能认识有限的现实世界,而且能够驰骋于无限的现实世界和神奇的幻想

世界之中,不但可以回首过去,而且可以展望未来。

想像是促使人们进行创造性活动的必要条件。爱因斯坦说:“想像比知识更重要,因为知识是有限的,而想像力概括着世界上的一切,推动着进步,并且是知识进化的源泉。”

人们的思维往往由甲事物会联想到乙事物,并利用联想物之间的时间与空间上的接近关系,特点方面的相似与对立关系,在原先表面上看去并无有机联系的联想物之间建立有机联系。这种思维也称延展性思维,按照这一思维特点,延展性思维的训练主要侧重“发现”能力的培养。与前几项训练模式有所不同的是,该项训练需要受训练者之间互相给对方出题。

例如,可以两个同学之间互相为对方出题,也可以在全班范围内,由学生每人出一道题,交给指导教师,由指导教师汇总后,编上题目序号,再由学生任选序号,每人所选题目序号确定后,教师按序号公布所定的演讲话题,学生按规定话题,经准备后,登台演讲。

出题要求:出题者任选4个不相关的事物,之间以点号相连,此即为联想思维训练的演讲话题材料,演讲者接到题目后,首先要思考出将此4个事物建立联系的方式和角度,然后以副标题的形式确立下来,此即为演讲的中心话题。此项训练的难点在于:出题时应努力加大在4个事物之间建立有机联系的难度,使演讲者一时难以展开有中心话题的演讲。而演讲者则须开动脑筋,以自己所发现的独特角度和方式,紧扣并串接起来,此4个不相关的事物,完成一篇具有一定思想深度的演讲。

这里也试举例演示如下:

窗户(A)渔网(B)汽车(C)女人(D)

此话题被演讲者冠以《中国女性社会地位的变迁》串接成文,并发表演讲,其要点如下:

几千年来,中国女性和社会地位一直随着历史的发展、变化而发展变化着。

(A) 在漫长的封建制度下,中国女性始终处于社会最底层,

受着最深重的压迫。在那个时代,她们是完全从属于男子的,能见到能感觉到的只是自家小窗户内外那窄小的世界。封建的观念,视她们为“贱妾”、“奴婢”,使得女性就如那方窗户一样,别人把她们放在什么位置上,她们便在那儿无法移动,便只有在那儿任人开,任人关,任风吹,任雨打。她们依附于男人而活,如同窗户依附于砖墙而生,“窗户”一样的社会地位带给中国旧制度下的女性的,是“窗户”一样的苦难命运。

(B) 伴随着封建王朝的被推翻,“解放女性”、“提高女性地位”的口号,也曾一时甚高。然而,封建王朝的垮台却并不意味着封建意识的同时消亡,旧的观念的窒息,新的迷茫的无奈,如同一张极大的渔网虽已陈旧,却很大很结实,胆小懦弱者仍只能在网中苟延残喘地过着“窗户”式的生活。激进者也多数只能转了个圈又回到原地,留给自己的是更大的悲哀,留给别人的是无尽的叹息。如同鲁迅先生的小说《伤逝》中的子君,她曾那样勇敢地说出了“我是我自己的”,并与封建之“网”进行了抗争,然而结局却是个人被“网”所窒息而身亡。

(C) 中国女性地位真正获得提高,还是在以汽车为主要交通工具的当代,女性和男性一样,可以参加各种社会活动,同男子一样参政,处理国家大事,和男性一样,像驾驶汽车般地把握着自己人生的方向盘。她们再也不是男性的附属,而是和男性一样拥有自己的“半边天”。现代女性,如同汽车一样,自由自在地奔驰在自己的“人生高速路”上。

(D) 中国女性从“窗户”时代进入“渔网”时代,再进入“汽车”时代,走的是一条最终得到平等、自由、幸福,然而其过程却是极其艰辛的弯弯曲曲的道路。今天,我们生活在“汽车”时代的女性,回头望去,仍可见有众多女性仍在“渔网”中挣扎,仍在经受着“窗户”式的苦难。我们只有加倍地努力,为更多的女性能坐上自己命运的小汽车而奋斗!

在联想思维训练环节,应侧重于训练演讲者发现事物在“互不相干”的表象之下深藏着的“内在联系”的能力,也就是说,演

讲者应充分发挥自己的联想能力,将命题中规定的零散材料连接成有机统一的整体,并且由此显现出一定的思想主题。因此,训练要把握住两个环节:

一是拟定题目环节,应要求学生在拟题时就要注意构成题目的4个事物之间的跳跃性。一般而言,跳跃越大,联想难度越大,可是一旦联想成功,其训练质量也高。反之,则会是另一种情况,如以下几则联想思维训练的话题:《蓝天、大海、帆船、我》、《上帝、宗教、人、生存》、《朋友、老师、哥哥、平凡的人》等等,这类话题由于构题材料之间缺乏“跳跃性”,连接的难度不大,而演讲者的思维活动反受命题束缚,很难完成具有思维的多向延展特点的演讲,勉强完成,质量也不会太高。

二是该项训练在突出思维的多向延展特点的同时,对思维方式和角度不作限定,完全由演讲者自由畅想。如上述举例中,以“女人”为话题中心,“窗户”、“渔网”、“汽车”环绕此中心展开,可称之为“纲目串接式”。此外,形式还可多样,风格亦可各异,完全由演讲者自行确定。

六 综合思维训练法

(一) 善于综合你的思维能力

高水平的口语表述,其思维过程中还有一个突出的表现,即强而有力的综合论证能力。它突出地表现在两个方面,一是能从看似针锋相对,完全对立的观点中看出彼此之间深层次的互补关系;二是能调动多个不同角度对同一命题展开论证,并分别得出一致的结论,因而,具有很强的辩驳能力。应用到现实生活中,综合思维是论辩、交谈、讨论、商榷、谈判过程中雄辩式立论的思维文体方式。

前已述及的逆向思维、纵深思维、多向思维3项训练,其训练侧重点虽各有不同,但其目的却基本一致,都在于通过拓展思维轨迹的宽度、深度和辐射度,以发现新的论点、论据,新的论证

方式,在某种意义上,可以统称为“发现性思维”。它们注重训练的是思维过程,在于培养“发现”的能力和“标新立异”能力。综合思维与之相比,侧重训练的是思维的终结环节,即“发现”已经完成,现在需要对所发现物进行论证时的思维能力。在某种意义上,可以称之为“论证性思维”。

综合思维训练对思维能力的提高作用也是显而易见的,它要求对话题思考务求完备、严密,这不仅有助于避免一些水平层次较低的争论,而且能有效地推动受训者养成全面思考问题的习惯,从而使表述水平明显提高。

(二) 用正确的思维方式解决生活中的“难题”

综合思维训练的方式也可以是多样的。我们主要通过三个环节展开,这里一一介绍如下:

第一环节为“模拟难题”解答法。在生活中我们常可以看到这种现象:学生(年轻人)在生活学习中遇到了难题,就去向教师请教,请求帮助。“模拟难题”解答法则是由生活中这一常见现象提炼而成。具体做法是,全班每个同学写出一道自己在工作、学习、生活中曾感到棘手的难题交给训练指导教师,由教师归纳整理,编上序号后,由学生挑选某一序号,按序号所定的问题,登台做出剖析和解答。

这一训练的特点是:学生的问题由学生自己解决,教师不提供答案,只对学生所作的剖析解答进行引导和评析。以下是一则训练实例:

例:你的朋友在宿舍里偷学生的东西,被人当场发现,他觉得从此抬不起头来了,以致情绪低落,请你开导他。

表述概要:

A. 表述者先以挚友身份对对方所犯错误表示震惊和遗憾,以及自己得知此事后的痛苦感觉。

B. 从挚友角度坚信对方是一念之差而为之,并对对方目前的情况感到担心。

C. 从“金无足赤,人无完人”的角度鼓励对方丢掉思想包袱,抬起头来,以实际行动在同学面前重塑自己的形象。

D. 提醒对方,一个集体中毕竟什么样的人都有,所以也要做好被人议论、指责的心理准备,并且希望对方,即使受到挖苦也不要消沉。

E. 提醒对方,“风物长宜放眼量”,不要因为一次失足就失去了对自己的信心和人生抱负。

F. 强调自己对对方的信任和友谊,期望对方尽早地“走出低谷”。

该项训练至少具有两个方面的价值:

一是有助于强化学生独立解决问题的自主意识。该项训练将 A 的问题由 B 答,B 的问题由 C 答,通过这种“互助式解难答疑”,推动其认识自身的思维潜能,进而有助于强化其独立解决问题的自主意识。

二是有助于训练学生适应多角度论证问题的思考表述形式。训练实践表明,表述者一般都能主动积极地调整思维角度,力求从多种角度对话题展开辩证分析,以使论点具有较强的辩驳力量,而这一点,正是综合思维训练的主要目的之一。

(三) 对“热点话题”的异中求同

第二环节为“热点话题”讨论法。即由教师选出“话题”,交由全班同学讨论(学生轮流登台表述自己的观点),每个同学就讨论中的不同看法各自进行“异中求同”的分析。

现以一次讨论中的学生发言概要演示如下:

话题:怎样看待女性美?

(1) 我认为,女性的外表美与心灵美相比,心灵美更重要。

教师发现学生的发言中有“排斥”外表美的成分,提示:外表美是不是美?

(2) 外表美当然是美,但单纯的外表美只能存在于画面或照片上,在现实生活中是无法独立存在的。它必须,也只有依附

于心灵美,才能真正显得“光彩照人”。

(3) 外表美是阶段性的,会衰变,心灵美才是永久的,永远光彩熠熠。

(4) 单纯的外表美只有欣赏价值,内在的心灵美才有“实用价值”,它是通过女性的言行来体现的,可以划归“行为”的范畴。

(5) 外表美是先天的,它只能属于一部分人,甚至是一小部分人;而心灵美是后天的,如同一个人的行为能力一样,是可以教育培养的,人人都可以通过努力拥有。

(6) 外表美相当于一个物品的精美包装。它的价值是置身于同类群体中能较早引起外界注意。但是,如果没有心灵美在其中,“外表美”也就好像“假冒”商品的精美包装,打开后,败絮其中暴露无遗,金玉其表无法存在,而且容易适得其反。

同样还是这个话题,在另一个班级曾表现为发言内容不同的一种场面。

(1) 女性美不仅表现为“心灵美”和“外表美”的有机统一,而且还表现为“动态美”与“静态美”的对比映衬。例如,托尔斯泰笔下的安娜·卡列尼娜就以其“动态美”和“静态美”的和谐统一而显现于小说之中。

(2) 女性美还应有“阶段美”的不同,也就是说女性在不同的年龄段其实有着不同的审美标准。例如,让一个十一二岁的小女孩穿上毛阿敏式的演出服登台演出,就很难产生美感,反过来,让毛阿敏穿上小女孩的超短裙登台演唱,台下的观众也只怕很难接受。

(3) 女性美还应有“层次美”的不同,也就是说不同的文化层次的人有着不同的审美标准。贾府的焦大即使发了财,即使也喜欢上了林妹妹,只怕也是不会娶她为妻的。

(4) 女性美还同时表现为时代美与个性美的有机统一。“环肥燕瘦”,固然显现了不同时代对女性的不同审美标准,但如果她们没有同时更显现出自己的个性,也不会“千古流芳”的。

(5) 女性美还应是才华美与人性美的统一。古埃及著名艳

后克莉奥佩脱拉不仅貌美绝伦,而且才华出众,但罗马君主屋大维为什么对其艳色毫不动心而执意要处置她,只怕与她人性的丑恶的一面不无关系。

(6) 女性美还应有情人美与母亲美的区别。俗话说“情人眼里出西施”,这里显然指的是外表美。而人们对母亲,则往往更多的是赞美其心灵的美好。

以上是同一话题的两场讨论的实况。

展开这样的讨论,教师首选要善于捕捉话题。话题倒不一定要有多么深奥的意义,以具有引发性、推动性、延续性为佳。例如,还有这样一场讨论:

话题:男人能不能哭?

(1) 男人遇事就是不能哭,这也是男性的阳刚与女性的阴柔的区别之一。男儿有泪不轻弹,男人动不动就泪流满面像个什么样子?

(2) 男人也是人,也有情感克制的极限,过了这个极限也就会克制不住,所以男人哭不哭不是可以不可以的问题,而是是否已超过了情感承受的“度”的问题。“男儿有泪不轻弹”,后面不是还有一句“只因未到伤心处”吗?

(3) 我看男人就是不能哭,至少轻易不能哭,而且是不能像女人那样地哭。打个比方,一个女人丢了金戒指,她可以哭,引来一群人的劝慰。而一个男人丢了金戒指,也大哭,会怎么样?只怕让人觉得恶心。

(4) 那倒未必,你是举例有偏颇。不信换个例子,譬如:同样为失去亲人,男人大哭,我看就比女人大哭更具有动人心灵的感人力量。

(5) 个别不能代替一般。哭,是人们表达感情的一种本能,而且据医学研究,流泪还有排泄毒素,有利于健康的功能。

教师在这类训练中,既要能挑起话头,以吸引更多的同学登台,又要能把握局面,引导讨论向深层次发展。在总结评述时,教师的看法既要能高学生一筹,又要注意不宜有“将观点强加于

人”的感觉。因为在这类讨论中,各种看法可以说无穷无尽,而且又各有其道理,而口才表述训练的目的原在于能力培养,只要学生登台发言,就是在进行训练。即使少数不登台者,也不等于没有对各种观点进行分析、归纳,讨论过程对身为听众的同学的思维能力,尤其是具有“总结归纳”特点的综合思维能力也同样有较好的锻炼作用。

(四) 多角度切入“争议话题”

第三环节为“争议话题”讨论法,由教师从报纸杂志上搜集具有一定的争议性,并且可以从多种角度切入的话题,同时又具有一定难度的话题材料,当堂出示给学生,并经启发、提示后,展开讨论。此训练模式与第一种相比,在要求同学当场发表即兴表述方面有相同之处,但难度要大得多,因为它需要表述者运用一定的理论作为立论的依据。试以一次讨论为例,演示如下:

据报载,1993年3月,天津市曾发生过我国首例“丢包悬赏纠纷案”。失主李某与朱某在电影院内遗失公文包一只,内装汽车提货单、现金等总价值约80余万元。后失主在数家报纸上刊登了悬赏1.5万元奖金的寻包启事。该包当时被同场看电影的市民李某与其老同学王某拾去并带回家中,见启事后即以电话通知失主交包领赏。失主李某携现金1.5万元到约定地点,见两位拾包者之一的王某是民警,遂只愿以千元致谢,双方即发生争执,经派出所调解未成,两拾包者当即向法院提起诉讼。

教师出示材料后,请同学即兴讨论。

(1) 我认为失主不对,是他背信弃义,不守诺言。古语说,君子一言,驷马难追。何况你是白纸黑字地印在报纸上“广而告之”的呢。

(2) 我不赞成你的观点。失主并非不守诺言,他曾带足了钱去约定地点,只是因为见到对方两人中竟有一人是民警,才拒付的。拾者身为民警,面对如此一笔巨款,既没有当场交至电影院,也没有事后交至公安机关,已经不符合社会公德,又有违其

职业道德,还好意思状告别人不肯行赏,如此民警,水平也太低了。

(3) 我认为属于不当得利。失主将包遗失在电影院里,如果他们不拾取,或者拾取后不带走,失主就可以自己找回自己的失物。而现在是拾者的行为使得失主失去了找回的可能,并且拾者还要求从这种不当行为中获取利益,这种要求法律是不应当保护的。

(4) 而且从法律的角度说,不当得利受益人有返还不当得利的义务。

(5) 失主允诺酬金只是一种意向表示,它不等同于经济合同,意向原本就是可以反悔的。

(6) 你这样说恐怕法律难以认同。报纸广告原本就是向不特定对象发出的契约,此契约中既作了承诺,就应当兑现。登了广告而不兑现,岂不成了虚假广告,虚假广告是不是违反法律的?

(7) 你这倒给我一个启发。拾者将包带回家中,至多是未能做到“拾金不昧”,是思想觉悟不高。得不到赏金就打官司硬要,又说明他的归还是为了“利己”而非“助人”。但这两个行为都是属于“道德批评”的范畴,而非违反法律。而失主既登了广告又反悔,却是违反了广告法的,是违法行为,法律应当予以纠正。

(8) 谁说拾者没有违反法律?《民法通则》中规定,拾得遗失物、漂流物,或者失散的饲养动物,应当归还原主。违反了《民法通则》,叫不违反法律?

(9) 同样都是违反了法律,但是性质后果有不同。失主刊登了广告而不肯兑现,其不良影响是全社会的,并且连带刊登广告的几家报纸也受到了损害。拾者固然不对,但是,他们如果不出头承认,法律连行为人都找不到,又如何纠正他们的“违法”行为?所以,我认为,赏金是要兑现的,但对拾者也要进行批评,尤其是那个民警,职业道德水平太低了。

(10) 你这样说又有问题。赏金广告上并没有预先声明,民警或是其他国家工作人员不在赏金兑现之列。反过来说,如果你预先真的这么说了,那个民警拾到了就是不交出来,你又如何呢?批评谁呢?

教师:对于此案现在补充一个材料,法律对此案已有了结果。1994年12月26日经天津市中级人民法院调解,由失主李某、朱某自愿付给拾者李某酬金8000元,两审诉讼费由双方共同承担,大家能不能就此谈谈看法。

(1) 许诺1.5万元变成了8000元,打了对折,法律的调解怎么能这样和稀泥呢?我认为,法律的结果应当是严肃的,要么就全额兑现,要么就一分也不兑现,现在的结局有点混淆了是非。

(2) 我倒是觉得法律的这个结果挺公正的。你大概只看到了1.5万元变成了8000元,没有注意原先提出索要赏金的是两个人,现在得到赏金的只是一个人,民警王某显然没有得到赏金。所以对身为拾者之一的李某来说与民警王某均分1.5万元,与个人独得8000元,实质上是一样的。而对民警王某来说,只怕不仅不能行赏,还要给予批评教育呢。

组织这类话题的讨论在某种意义上,即使是对大学生而言,也已有了相当的难度,带有了一些“学术研讨”的意味。组织这类话题的讨论至少可以有三个方面的价值。一是有助于学生认识自己,“思考”后而知自己“不足”在哪里,“表述”后而知“困”在何处,有助于推动学生课后及表述训练的主动性、积极性。二是有助于推动学生改变传统的思维定势,这种讨论既无标准答案供参考,又无条规制约,可以无拘无束地讨论,这就有助于学生打开思路,从思维的宽度和深度等方面“立体化”地更新思维方式。三是有助于学生学会如何在众说纷纭的情况下发表一己之见,同时也有助于推动其养成“听话”和说话的良好习惯。不难看出,这类讨论的多功能性不应低估。

因为这类话题具有一定的思想深度和理论要求,所以,教师在将话题出示给学生之前,务必要作好一定的事先准备,还要能

根据课堂上学生们的表现,随机应变,或提示质疑,或启发鼓动,以促进学生讨论氛围的形成,在学生讨论展开后。教师则不必过早介入,而是冷静观察,因势利导,当学生讨论中发生争执或出现冷场时,教师则是化解,推动深入。在课堂教学任务完成的同时,教师则应是及时总结,理清头绪,突出重点,把握关键,同时承上启下,布置学生课后练习的作业及下次课的训练内容,以巩固,再认识等诸种方式推动同学自我训练,提高口语表述水平。

(五) 丰富知识经验

一个人在某方面的知识越丰富,技能技巧越熟练,思路就越灵活,判断就越准确。丰富的知识和经验可以使人产生广泛的联想,使思维灵活而敏捷。有丰富经验的医学大家对疾病的判断能力强,甚至同化验或其他物理诊断的结果相符合。

解决问题的思维过程包括明确问题、提出问题、提出假设、验证假设和做出结论等步骤。人在思维过程中,提出问题与分析问题,提出假设与验证假设,都与一个人的知识和经验水平分不开的。一个对医学毫无知识的人,不可能看出医学上的问题,就是有一些书本知识,而缺乏实践经验,解决问题也往往困难。不断地积累知识和经验,是较顺利地发现问题,解决问题的重要条件。多见多闻,丰富感性知识,使思维活动建立在深厚的感性知识的基础上,是提高思维能力的重要途径。荀子在《劝学》篇中说:“不闻不若闻之,闻之不若见之。”“闻之不见,虽博必谬;见之而不知,虽识必妄”。由此可见,荀子既重视感知(“闻”、“见”),又重视感知与思维(“知”)结合起来,认识事物的本质。

(六) 培养积极的情绪

积极的情绪如镇静、乐观、愉快,能促进思维活动的进行。而消极的情绪如悲伤、烦恼、焦虑,则有碍于思维活动的进行。大凡在科学与艺术事业中有所建树的人,都是对事业充满激情。

美国大发明家爱迪生,在结婚的当天竟扔下新娘和宾客,去实验室搞实验。有一年除夕之夜,巴甫洛夫曾约他的未婚妻和朋友们到他家做客,他在实验室工作忘记了时间,直到半夜12点的钟声响了后,他才走出实验室。

“锲而舍之,朽木不折;锲而不舍,金石可镂。”任何创造性思维成果,任何举世闻名的杰作,都是长期克服困难的辛勤劳动的产物。曹雪芹著《红楼梦》用了近10年的时间,歌德的诗剧《浮士德》写了将近60年。他们的创作性思维能够长期进行下去,是与他们的坚强意志,勇往直前和不屈不挠的精神分不开的。古希腊最著名的论辩家德摩西尼在口吃的情况下,由于他不知疲倦地训练和顽强地努力终于取得了高超的论辩技艺,成为古希腊影响最大的论辩家。

(七) 锤炼强烈的事业心和责任感

思维是有目标的,远大的目标能够推动人为实现目标而积极思维。强烈的事业心和责任感是发展人的思维能力的动力。古今中外,凡在事业上做出重要成就的人,都具有强烈的事业心和责任感。迫使他们积极思维,发展思维能力。

培养强烈的事业心和责任感是发展思维能力与成才的极为重要的条件。鲁迅先生具有高度深刻与高度灵活的创造性思维能力,使他成为伟大的文学家、伟大的思想家和伟大的革命家,这也是与他高度的革命责任感密不可分的。他从青年时代起,就写下了“我以我血荐轩辕”的誓言。鲁迅的革命硬骨头精神,激发他的创造性思维能力的发展。

(八) 培养独立思考的习惯

思维总是由问题开始的。这就是说,思维总是由解决问题引起的,并且解决问题的迫切性越强,思维也就越活跃。养成打破砂锅问到底的精神,养成勤于思考的习惯,是促进思维发展的一个重要激励因素。

周恩来同志从小就爱动脑筋。1916年南开中学举行了一次全校600人的数学速算竞赛,周恩来同志创造了一种新方法,提高了计算速度,获得教师与同学的称赞。当时周恩来同志很有体会地说:“思之、思之、神鬼通之”。

爱因斯坦认为,学校的目标应当是培养有独立行动和独立思考的个人。爱因斯坦还说,提出一个问题往往比解决一个问题更重要,因为解决问题也许仅是一个数学上或实验上的技能而已,而提出新的问题、新的可能性,从新的角度去看旧的问题,都需要有创造性的想像力,而且标志着科学的真正进步。美籍物理学家李政道对中国科技大学少年班师生的讲话中说,一定培养学生的好奇心,要敢于提问题。为什么理论物理领域中做出贡献的大都是年轻人呢?就是他们敢于怀疑、敢问。法国著名文学家巴尔扎克认为,打开一切科学的钥匙都毫无异议地是问号,我们大部分的伟大发明家都应该归功于如此,而生活的智慧大概就在于逢事都问个为什么。我国著名的教育学家陶行知曾写了一首诗,表示主张培养学生提出问题的能力。他说,我有几位好朋友,曾把万事指导我。你若想问真姓名,名字不同都姓何:何事、何故、何人、何如、何时、何地、何去。还有一个西洋派,姓名颠倒叫几何。

若向八贤常请教,虽是笨人不会错。美国著名心理学家布鲁纳提出一种学习方法称为“发现法”,就是让学生自己发现问题,发现知识,旨在培养学生的独立思考能力。

【思考与练习】

1. 谈谈思维与口才的关系。
2. 如何提高思维的广阔性、深刻性、独立性、灵活性、敏捷性?
3. 说说你的思维方式对口语表达有何影响?
4. 思维训练。
 - (1) 正向与逆向思维训练
 - 1) 用逆向思维分析“知足者常乐”。

2) 学生分为正反两方,对下列命题,正方同学按正向思维方式作3分钟阐述,反方同学按逆向思维方式作3分钟阐述,然后展开辩论。

知足者常乐——不知足常乐

班门岂能弄斧——弄斧必须到班门

愚公移山——愚公移山质疑

只要功夫深,铁杵磨成针——即使功夫深,铁杵也未必能磨成针

3) 依照例子,对下列事物按正向思维、逆向思维分别列出不同观点。比一比,谁列得快、列得准确。

例:天平 正方——公正无私的楷模

反方——谁多给一点就倾向谁

镜子、月亮、茶杯、杨柳……

(2) 延伸思维及训练

1) 有位农民带着一只狗,一只猫和一筐鱼去赶集,到了渡口,那里有一只很小的船,农民一次最多能带一样东西上船。若先带鱼过河,又怕狗欺侮猫。他坐在河边冥思苦想,终于想出了一个好办法,你知道是什么办法吗?

2) 英国一家图书馆准备搬入新址,负责组织计划的人,在考虑如何节省经费问题时,偶尔听到有人谈话中提到“化整为零”,他一下子有了好主意,他想出了什么主意?

(3) 思维灵活性训练

试将下面的命题,做灵活多样的表述:

1) 王小明同学变化很大。

2) 好男儿志在四方。

(4) 技能训练

1) 围绕以下题目,进行发散思维与集中思维训练:眼镜、书、音乐、窗、春天、微笑等等。

2) 依照人们的思维习惯总认为“红砖”是用来造房子的,请你在1分钟内,说出“红砖”的其他8—10种用途。

3) 根据教师出示的一个字,练习者将该字组成一词,然后组成一句词组,再将词组造成一个句子,然后展开成一段话,最后将这段话扩写成一篇文章。

4) 试说出一个人在“失望”和“嫉妒”这两种情绪下可能说出的话。

5) 试对以下事物展开接近联想、类似联想、对比联想,看看谁的联想

最丰富,谁的思维最开阔:月亮,宇宙飞船,电脑,巧克力,未来……

联想主要有三种形式,第一,接近联想。由于时间,空间上接近等原因而产生的联想,例如“茶”联想到“龙井—西湖……”第二,类似联想。由于某种性质类似而引起的联想,“—咖啡—酒……”第三,对比联想。由对比而引起。“茶—开水”,“馒头—米饭”等。

6) 给下面的故事设想一个合乎逻辑的结局。可以有几种结局,看谁想得多、想得合理:

王旭最近失恋了,他魂不守舍,又正赶上期末考试,好友为他捏着一把汗,王旭能闯过这一关吗?

第七讲 口才的血脉——情感及其控制

- 情绪和情感在口语表达中的作用
- 情感品质的个体差异
- 口语表达中的传情要求
- 找好演讲的感觉
- 口语表达中的情感调节

一 情绪和情感在口语表达中的作用

人类的任何心智活动都必然同时伴随着某种情绪和情感的活动。情绪和情感在口才活动中,从来没离开过一步。在口才活动中,人们在表达某种思想的同时也表达与之相应的情感。正如列宁说的:“没有人的情感,就从来没有也不可能有人对于真理的追求。”情感在口才活动中起着极其重要的作用。

(一) 情感是口才活动的原动力

情感在人们的口才活动中起着重要的动机作用。比如一个人口渴了,就产生一种急迫感,这种急迫感在表达中就是很多人感到的那种“如骨在喉,不吐不快”的紧迫之情。曹禺在谈到他的“雷雨”创作时说:“并没有明显的意识着我是要匡正、讽刺或攻击什么,只是隐隐仿佛有一种情感的汹涌的流来推动我去发泄着被压抑的愤。……”

（二）情绪是思维活动的组织者

情绪对思维有重要的组织作用,情绪的组织作用表现在他可以发动、影响调节其他心理活动,并且对信息的加工有一定的选择性。只有在良好的情绪伴随下,人才能进行有效的记忆和想像、思考和表达。精神愉快,心情舒畅,既紧张又轻松的和谐状态是思考和表达的最佳状态。在这种状态下,才有可能最有效地组织思维,以特有的灵感飞溅出更多的思想火花。当一个人心境很好的时候,思路会很开阔,表达会很流畅。当一个人过分紧张时,能把已背过的讲稿忘得一干二净,使大脑一片空白。这是因为强烈的紧张情绪中断了正在进行着的思维加工。

（三）表情的沟通作用

情绪有明显的外显行为,即表情,这种情绪表现,起到了人们之间的相互交流、相互了解的作用。在人际交往中,它处于极为敏感的前哨阵地,作为交往的工具,它在人际交往中的作用远远超过语言。有位心理学家总结出这样一个实验公式:一个信息的表达=7%的言语+38%声音+55%的面部表情。由此可见表情在人际交往和信息交流中的重要作用。情绪通过表情的渠道达到人们相互了解,彼此共鸣,为人们建立相互依恋的纽带培植友谊。人有一种知觉表情的能力,通过这种能力,表情的交流就形成了不同时间、不同地点的感情联结。

（四）情绪情感是口语表达的协调机构

在口语表达中,情绪和情感像一个侦察机构,监视着信息的流动,对当前进行的思维活动起着组织协调作用。它帮助人们选择信息与环境相适应,并驾驭行为去改变环境。当演讲者从表情上发现听众对他所讲的问题有疑惑或不感兴趣时,他可以及时地进行调整,使自己的演讲与环境相适应。

二 情感品质的个体差异

情感虽然是每一个人都具有的,但是每个人的情感都是不同的,有着明显的个体差异。这些差异主要表现在情感的倾向性、深刻性、广阔性、稳定性及效能性等情感品质方面。

有的人情感的倾向性一贯指向于重大的原则是非,有的人的情感经常指向个人得失。一个人的原则性情感倾向受世界观影响,非原则性情感倾向与需要、兴趣、性格有关。

一般来说,一个人对情感对象的本质认识的越全面越深入,他的情感就越深刻、持久和稳定,俗话说知之深,爱之切。相反,对有关对象认识越肤浅,他的情感也就越肤浅。有时情感的深刻性可能以强烈的形式表现出来,但与狂热没有必然的联系,迷恋性或爆发性的激情,虽然很强烈,但却不深刻,而发自深刻认识的热爱和憎恨,有时表面上很平静,但却能贯彻到整个生活工作中。有些人的情感极为广阔、丰富,对现实生活中的许多事物都易于引起情感体验,而有些人的情感则很狭隘、单调,对生活中的许多事物都难于引起情感体验。一个人的情感的广阔性与兴趣的广泛程度有关。

情感越稳定,它所蕴含的意志力量越大,越能激励人们付出巨大的代价和牺牲。情感变化无常的人,都不可能为情感对象付出持久的力量。

凡是能够激发、鼓舞一个人的实际行动的情感都是有效能的,否则就是无效能的。例如有些人多愁善感,经常表现自己的情感,但却不能把情感变成自己行动的力量。而有些人严肃冷静,不善于表现自己的情感(并不是没情感,而是情感内向),但却能把自己的情感变为力量,成为高效能的情感。一个具有积极、深厚和坚定的情感的人,他的情感往往具有巨大的鼓舞力量,相反一个消极的浅薄的和易变情感的人,他的情感往往没有什么推动力量,成为低效能和无效能的情感。由于情感品质的

种种差异,使人们的口才活动行为也大不相同。

三 口语表达中的传情要求

情绪和情感在口语表达中具有十分重要的作用。人在说话时,即表达思想同时也表达与讲话者意图相关的感情。人说的所有的话都伴有表达情感的成分,如欢乐、痛苦、恐惧等。说话人的情感直接影响着说话的效果,也影响着听话人的理解和接受。同样一句话,由于语气的不同,就会表现出不同的感情。从一个人说话时声音颤动的情形,可以推断出他感情激动的程度。没有经过感情强化的思想,就会使听者觉的冷漠不易接受。

人在说话时,为什么必然有感情参与呢?人在认识客观事物的过程中,由于客观事物具有的性质不同,自身对客观事物的看法和态度不一,就会体会到不同的情感,这就是“意识情感”。口语是表达情感最重要的手段。充满情感的言语能起到激动人心,催人泪下的作用,凭借它可以缩短沟通双方的距离,更好地理解对方的意图。情绪和情感是口才活动中最有活力的要素。在口语表达中,情绪和情感的表达要注意以下几点:

(一) 表达真挚的感情

在口语表达中,表达者的感情必须是真挚的。只有感情真挚才能缩短与听者的距离,才能使听者觉得你是自己人,是可信赖的,才能敞开心扉接受你的思想和观点。如果说话人态度冷冰冰的,说出的话不痛不痒,没有情感的震动,就收不到好的效果。真挚的情感是发源于表达者对事物真实的自我体验和态度,是属于自己的真情实感,不是对别人的某种情感的借用,重复或模仿。情感在口语表达中不是技巧,不是手段,而是发之肺腑的朴实之情,是伴随着真知灼见的赤诚之情,是满腔热情表达出来的。正如人们在评价列宁演讲时所说的:“他在谈及十月革命对世界资本主义的胜利时,谈及国内战争的胜利和社会主义

建设的伟大任务时,慷慨激昂,热情洋溢。但是,他的这种激情却没有一丝一毫夸张的痕迹。列宁完全不能容忍虚伪、欺骗、玩弄词藻和做作的慷慨激昂。他在演讲中所表露出来的激情,并非是出于讲演技巧的需要,而是无产阶级革命大胜利的真实反映。……列宁的讲演首先是一种迸发的激情,是一种热烈的号召。”有一位有丰富演讲经验的青年在谈到演讲的情感时说:“演讲者登上讲台,就像运动员进入赛场、战士跃入战壕一样,要满怀对青少年和听众诚挚的爱去倾吐。我每次登上讲台,心儿都激动的要蹦出胸怀,热情的语言就自然涌出来了。后来,《工人日报》的同志访问我,让我照样表演一番,我竟一点也做不出来。可见,真情是‘做’不出来的。”

情绪和情感是推动人们去进行活动的心理动力。人类的任何心理活动都必然同时伴随着某种情感和情绪的活动。真挚的情感就是口语表达者在体验感受客观事物时所自然产生的那种情感。它是被客观事物激发起来的有感而发的情感,因此,它不是那种无缘无故的无病呻吟的等闲之情,也不是那种无动于衷的可有可无的平庸之情。这种情感看似就某一偶然事物在某一偶然的演讲中表达出来的某种偶然的情感,而实际上是在演讲前演讲家感受事物时就已经产生了,只不过是借助演讲这种形式表达出来而已。这就如火山中蕴含的火热的岩浆借助于一个偶然的火山口喷发出来一样,是一种必然见诸于偶然的必发情感。属于那种具有内在动力型的情感表达。总之是非发不可的情感,它没有丝毫的勉强性,不是受别人驱使的情感,它有强烈的内在的自发性和驱动性。它明显地体现着演讲家的高度责任感和崇高感。这种情感就像一团火,最能点燃听众的情感,因而最有激发力和感染力。闻一多先生在昆明《最后一次讲演》之所以成为“狮子吼”,并为千古名篇,就是与充满了这种必然的情感分不开的。这场演讲所燃烧着的火一样的情感,其强烈的程度是历史上中外演讲所罕见的,然而,却是最难得最可贵的纯真之情,赤诚之情,紧迫之情,没有任何造作和勉强,是有所感有所为

必发不可的情感。可以说那是为民主为正义之所必发,为投身战斗的责任之所必发,为崇高的诗人和斗士的人格之所必发,为中华民族之所必发,而惟独不是为演讲而演讲的需要而发的情感。表面看来是由现场激发拍案而起的即兴演讲,是偶然产生的激情,实际上那观点那情感却绝非偶然兴发的,而是积蕴已久的必然的火山爆发。在这次演讲之前这种情感已经是蕴含在火山中的岩浆了。

据清华大学校史记载,闻一多先生“出现在昆明每一次进步集会和游行行列中”,“他一次又一次在报刊上写文章,在学生集会上演讲,毫无畏惧地抨击反动派,大声疾呼鼓舞青年进行斗争”。他认识到“真正的力量在人民。……知识不配合人民的力量,决无用处”。对敌人他表现出鲜明的立场,认为“人兽是不两立的”。他在敌人各种辱骂、造谣、利诱和威吓面前都没有屈服,继续坚持斗争。1946年5月,美国加州大学请他去讲学,他拒绝了,他认为这种时候“不能远离斗争跑出去。”不料,就在这时,反动派向民主人士开刀了。1946年7月11日,中国民主同盟领导人、西南联大教授李公朴在昆明被国民党特务用无声手枪暗杀了。原已准备离开昆明回北平的闻一多教授决定留下来,料理丧事,处理完善后工作再走。这时已有传闻,特务的暗杀第二个就要轮到闻一多。地下党派专人冒着生命危险深夜通知他暂时隐蔽。闻一多说:“事已至此,我今天不出去,什么事情都不能进行,怎么对得起死者?如果因为反动派的一枪就都畏缩不前,以后叫谁还愿意参加民主运动?”他早已把个人的生死置之度外,毅然参加了15日下午在云大举行的李公朴先生追悼会。会上他拍案而起,做了“最后一次讲演”。可见,演讲中的正义、激昂和悲愤之情是积蕴已久的,具有必然性。李公朴追悼会只不过是一个偶然的喷火口。

当然必然的情感是多种形态的,不同的表达者有不同的表现,但那种必然见于偶然的情感却是有共同性的。例如德摩西尼《斥腓力演说》,孙中山、秋瑾、马寅初等人的演讲以及曲啸《心

底无私天地宽》和蔡朝东《理解万岁》的演讲,都是不同程度地体现了各自的必然的情感。演讲的情感如果不是真挚的自然的必然的情感,它就没有激发力和感染力,并导致虚假和欺骗,令人反感。再者这种情感总是脱离所讲的事物和道理,就不能构成事、理、情的浑然一体,无法体现理想精神。

(二) 表达适度的感情

在演讲中,情感也是有强弱程度之分的,并非只有慷慨激昂、振臂高呼才是情感的表达。演讲中情感的表达最主要的标准是适度。适度,就是适合演讲事理内容所需要的程度。要么高昂,要么低沉,要么激烈,要么平缓,这一切都要符合事理内容的需要。或喜悦,或愤怒,或沉痛,或哀悼,每一种情态都有强弱之分。每种情态的确定和强弱选择也都要适合不同事理内容的不同需要。

适度,也意味着恰到好处,合情合理,即不超越事理内容的需要而过分强烈,也不无视事理内容需要而过分微弱,而且还要注意不同情态对情感强弱的不同要求。例如赞美型演讲就要有喜悦之情,而不能有悲哀之情;悼念型演讲则要有悲哀之情,而不能有喜悦之情。同时也不能不注意同是喜悦或悲哀,其强弱程度还有不同,这些都要根据特定的事理内容的特定需要来确定,否则就是不适度的。

此外,这种适度也要考虑演讲所处的特定时空环境条件的需要,其中最重要的就是听众,在不同的听众面前情感的强弱和情态也应该有适当的变化。严格说来每一场演讲都应该有只属于这一场演讲需要的特定的强弱和情态规定。例如闻一多《最后一次讲演》,当时有反动派的特务参加,演讲的情感就是愤怒、激昂和痛斥的。假如当时只有家属亲人和同志们参加,情感程度就要有变化。当然悲痛情态类型不能变化。曲啸的演讲面对教师听众,面对工人听众和面对犯人听众,其情感都是有变化的。这些变化的目的都在于追求适度,既是对演讲事理内容需

要的适度,也是对听众需要的适度。

再者,在内容丰富的同一演讲中情感也应有不同的变化。强弱不变,情态不变,一贯到底,不仅不适合内容变化的需要,也不适合听众的接受心理的需要,而且容易导致单调刺激,造成听众心理抑制。这种变化仍然是追求适度,更适合事理内容的需要和听众的需要。列宁的演讲就是如此。一位听过列宁演讲的同志说:“列宁的声音有时充满着人类能够战胜一切的激情,有时因为富有经验而显得坚定有力,有时流露他对他自己和其他所有人为之献身的事业所怀有的真挚感情,有时表现出他作为天才人物提出要求时的严格态度,有时使人感到像坦率的慈父那般亲切,有时可以听到他在以理服人时那种循循善诱的口气。”

鲁迅先生的演讲也十分注意情感的适度性,他演讲的情感极为丰富,为了准确表达自己对事物的感受和看法,使自己的情感适合事理内容的需要,他很讲究情感的变化,甚至是很细微的变化,讲到不同的内容时,他总是有不同的情感表现出来,使人感到他的情感是随事理内容的变化而变化的,并且变化得强弱程度都恰到好处,合情合理,使事、理、情总是浑然一体。例如他在北平的几次演讲,在上海、在厦门、在广州等多次演讲都有这种体现。有些具体的情感变化表现,单纯从现在的演讲词中很难感受到,有当时现场记录(或听众的回忆录)的就好一些。1927年他在上海的一次演讲就有听众的回忆,我们可以感受到鲁迅先生当时演讲的情感变化的具体表现,除演讲词之外,还有如下一些记载:①“说到这里,先生微笑了”;②“先生显出失望的神气”;③“讲到这里,声音低而有点哽咽”;④“先生面呈鄙夷之容”;⑤“声音激昂,气势雄浑”;⑥“说到这里,声音较为缓慢”;⑦“音高而气雄”;⑧“先生作怜惜之态”。这些都是根据当时讲到不同事理内容时的不同需要而表现出来的细微具体的情感变化,增强了演讲的感染力。

(三) 表达人民的情感

1987年美国里根总统在“挑战者”号航天飞机遇难机组人员的悼念仪式上发表的演说,即表达了个人的情感,也表达了全美国人民的共同情感,因而被誉为和平年代的进军动员。他说:

今天,我们聚集在一起,哀悼我们失去的7位勇敢的公民,共同分担内心的悲痛。对家庭、朋友以及我们的宇航员所爱着的人们来讲,国家的损失首先是他们个人的巨大损失。对那些失去亲人的父母、丈夫和妻子们,对那些兄弟姐妹,尤其是孩子们,在你们沉痛哀悼的日子里,所有的美国人都和你紧紧地站在一起。我们所说的一切远不能表达我们内心的真实感情,语言在我们的不幸面前已是如此软弱无力,似乎根本无法寄托我们的哀思……英雄之所以是英雄,决不在于我们颂扬的语言,而在于他们的高度责任感和为了实践真正的生活直至贡献出生命。……

你们所热爱的人们牺牲了,这个悲剧震动了整个国家。在痛苦中我们认识到一个意义深远的道理:走向未来的道路并不平坦,整个人类的历史就是与一切艰难险阻搏斗的历史,我们又一次认识到美国,阿拉伯·林肯称为地球上人类最大希望的美国,是在英雄主义和崇高献身精神的基础上建立起来的,是由像我们7位宇航员那样的男人和女人构成的。是由那些把全社会的责任作为己任的人,那些为人类做出贡献而不企求报答的人们构成的。

我们常常回想起100多年前的开拓者们,他们带着家眷和财产,带着刚毅和勇敢去开发荒漠般的美国西部。现在我们沿着里根公路,仍然能看见那些先驱的墓碑。而今天的荒漠,就是太空,就是人类的知识还没有达到的疆域,我们有时会感到力不从心,但我们应该也必须振奋起来,忍受着磨难不断前进。……

里根的演讲通过电视向全美国转播时,许多美国人民无不驻足倾听,在此沉重的打击面前,美利坚民族表现出巨大的理智和力量,成千上万的人要求继承遇难者的事业,向太空进军。里根演讲正是体现了深广的共性情感,即公众的情感,人民的情感,乃至民族的情感,才使他的演讲具有了这种普遍的感召力,才能激起强烈的共鸣。

如果演讲的情感纯属个人的情感,没有任何代表性,对公众之情人民之情乃至民族之情不但不能体现,而且是格格不入的。历史上凡是成功的演讲都是表达了公众情感、人民情感的演讲,大凡称得上演讲家的都是人民的代言人。他所表达的感情是个人之情和进步阶级的人民之情乃至民族之情的统一,或者说是个性与共性统一的情感,《最后一次讲演》是闻一多先生以个性的方式表达的,是个人的情感,但这种情感又是当时昆明广大进步人士乃至昆明各界人民群众的共同的正义的情感,同时也表达了全国广大进步人士乃至全国各界人民群众的共同正义的情感,所表达的情感都是不同程度地表达了人民之情乃至民族之情。

(四) 表达高尚的情感

在口才活动中,高尚情感的表达是与人的道德感相联系的。口语表达作为一种社会现象,具有道德实质。任何口语语体中(交谈、答问、论辩、演讲等)总要包含一定的伦理道德观念并以一定的方式体现出来。它深深植根于人在心理上和社会上的本性。面向听众演讲、答问,和别人论辩,总是企图影响他们思想感情,行为举止,让听众相信什么,承认什么,应允什么。这样,口语表达者就是某种伦理道德的体现者和宣传者。孔子说过“有德者必有言”(宪问篇),口语表达中,也只有品行端正的人才会受到人们的尊重和信赖,他的言论才会在听众中产生积极的影响。在一些教育性强的口语表达中尤其如此。道德修养涉及到言论的“威信效应”,英模报告团的报告,先进人物的讲话,之

所以给人强烈的震撼,深刻的印象,原因之一就在于他们崇高的道德修养、品行威望本身所蕴含的巨大影响力。可以说,崇高的道德人格,是口语表达者给人以道德启示和精神力量的前提和保证。

生活中,人们不仅对自然景色、各种文学、艺术、建筑及工艺品产生美感,而且对美好的言谈、举止、思想、风格、愿望和动机等精神上行为上的美,也能产生美的感受。我们经常赞美那些“先天下之忧而忧,后天下之乐而乐”的豪杰志士,钦佩那些把死的危险留给自己,把生的希望让给别人的英雄人物。我们对人们见义勇为的高尚行为,忠于真诚友谊的崇高精神,也会产生美的体验。这时美感和道德感是紧密地结合在一起的。

四 找好演讲的感觉

(一) 什么是演讲的感觉

所谓演讲的“感觉”,是指演讲者进入演讲情境后自然产生的一种真切的现场体验和情感状态,它是演讲者在演讲过程中因情感投入而形成的一种独特的心理氛围。实践经验表明,有了这种“感觉”,演讲者情绪高昂,思维活跃,语言畅达。没有这种“感觉”,演讲者则情绪低落,思维阻滞,语言生涩。因此,可以说,有无演讲的“感觉”,是演讲者能否取得演讲成功的一个重要心理因素。

(二) 如何找好感觉

怎样才能找好演讲的“感觉”呢?

1. 强化角色意识

有人在谈怎样克服怯场时主张“淡化角色意识”,从减轻心理压力角度看,这不是没有道理的。然而,一味淡化角色意识,恐怕就难以找到演讲的“感觉”了。为什么呢?因为演讲是一种现实的信息交流活动,它是在同处于某一特定的时境中的

演讲者和听众之间的相互关系中进行的。由于社会身份的区别和现实情境的差异,演讲者和听众就有了不同的角色定位。作为演讲者,他必须站在自己这个社会活动的组织者、宣传者和鼓动者的角色位置上,才能启发理智,投入情感,从而找到演讲的“感觉”。例如,一位师范生在毕业实习的时候,第一次走上讲台就产生了紧张情绪,结果把准备好的开场白都忘了,差点下不了台。课后指导教师这样引导她:“在课堂上,你不是实习生,而是新老师。你想成为学生眼里的老师,就必须首先成为自己心中的老师”。后来,在教学实践中,她逐步进入了角色,找到了教师的“感觉”,终于能够以充满自信的心态,坦然而对学生,去获取教学演讲的良好效果,因而受到了学生的普遍欢迎。

2. 激发内心情感

演讲是一种伴随着强烈情感活动的口语表达方式。演讲者只有在现实生活中被客观事物感动了,才会引起内心的情绪反应,从而产生演讲的欲望和冲动。这体现出演讲者鲜明的情感态度的欲望和冲动,实际上就成了生发演讲“感觉”的心理动因和现场触媒。因此,演讲者必须树立强烈的责任心和崇高的使命感,深切地关注社会,体验人生,感应心灵,以激发内心情感,进而自然地生成一种真切的演讲“感觉”。实践经验表明,缺乏情感冲动的人,是很难找到演讲的“感觉”的,因为这种“感觉”本身就是演讲者抒发情感的心理前提。例如,一位参赛选手在分析自己演讲失败的原因时说:“我对这篇演讲稿太熟悉了,所以很容易地开始了平淡的演讲……10分钟下来,我竟没有觉得一点累,没有一点曾经激动的感觉,这和我平时训练下来的感觉,和我初赛时的感觉完全不一样。当我从观众稀落的掌声中走下台时,我知道我失败了。我太过于注意自己的情绪的镇定,却没有注意自己的情绪调节,没有把自己的最激动的感觉找出来。”显然,这位演讲者为了避免临场慌乱,把注意力放到镇定情绪上,而忽略了激发情感,未能产生出被演讲内容激动得非说出来的感觉,最终导致演讲的失败。

3. 体察现场气氛

大家知道,受特定的时空条件制约的演讲现场,是演讲者和听众之间进行信息交流活动的现实场所。它作为构成演讲的客观环境,是演讲者不可忽视的一个重要因素。毋庸置疑,演讲的现场气氛怎样,可以反映和衡量出演讲的成败和得失。这现场气氛就是指在演讲者的激发下,听众对演讲的特定环境中呈现的能给人以某种强烈感觉的场面和情景,所以,有经验的演讲者就特别善于敏锐地体察现场气氛,从而迅速地找到并强化演讲的“感觉”,以促使演讲活动的顺利进行并获得成功。例如,在某市举行的全国劳模事迹演讲会上,由于天气热,听众多,才听了两个人的报告人们就厌倦起来了。第三位报告人一走到台前就敏锐地感受到了这种令人烦闷的现场气氛,于是他拿起话筒,轻松地对大家说:“最近我和金富同志共同为我们的劳模写了首歌,歌名叫《托起冠军奖杯》,此时此刻,很想唱给大家听。”由于出乎意料,听众当然感兴趣,于是鼓掌欢迎,趁此机会,他十分投入地演唱了这首歌,竟博得了一阵又一阵掌声。现场出现的热烈气氛,大大激发了演讲者的内心冲动,于是他找到了最佳自我感觉,怀着满腔热情开始了演讲,并获得了强烈的现场效应。这足以说明体察现场气氛,对于演讲者生发演讲“感觉”具有多么重要的心理反馈作用。

4. 投入演讲状态

所谓演讲状态,是融演讲者的表达、听众的视听和时境的变化这三者于一体的现场表现。一个优秀的演讲者,只有在酝酿和激发情绪的基础上,真正把自己投入到演讲状态中去,才能产生并强化演讲的“感觉”,从而创造性地发挥自己的表达水平,优化演讲的现场效应。否则,任何一个人只注重自己的表达,而忽略听众反应和时境状况的演讲者,都不可能真正进入演讲状态,这种演讲是很难获得成功的。一位演讲者这样总结自己演讲的失误,他说:“可能是有点紧张的缘故吧,一上台,我就在心里记诵着讲稿的内容。在整个演讲过程中,我几乎没有关注听众的

情绪,也不曾感受现场的气氛,我的演讲简直达到了‘目中无人’的忘我程度,然而评委们亮出了低分。这也许就是人们常说的‘没有进入状态’导致的失误吧。”显而易见,这位演讲者的反省是明智的。他过分注重记稿,而实际上放弃了与听众的交流和对现场的感应。这种没有投入状态的表达,失去了演讲的“感觉”,必然缺乏鼓动性和感染力。失败的教训,确实值得吸取。

实际上,找好演讲的“感觉”,就是演讲者通过多种有效途径,使自己形成一种能对演讲产生敏感反应的心理机制。这种“感觉”并非天生,也不神秘。只要我们积极参加演讲活动,在实践中坚持不懈地锻炼自己,就一定能够不断提高演讲“感觉”的灵性和强度,从而超水平发挥演讲潜能,获取演讲的最佳现场效果。

五 口语表达中的情感调节

(一) 克服恐惧心理

在口语表达活动中最常见的消极情绪反应就是紧张和恐惧。有研究表明,在能引起人们产生恐惧心理的事件中,第一就是演讲,其次才是死亡。即使一些有名的大演讲家上场前也有手脚出冷汗的时候。据说丘吉尔、罗斯福这些名人也曾为面对听众而发愁过。对于初学演讲的人来说更是如此。演讲中心理压力普遍存在,你并不特殊。当然正常的紧张和心理压力与恐惧是不一样的。

紧张是口语表达者处于一定的环境压力并对这种压力的反应。它是一种正常的心理和生理现象。而恐惧是一种企图摆脱危险的逃避情绪。一般情况下,当一个人缺乏处理可怕情景的力量和能力时,就容易产生恐惧。当众演讲产生恐惧心理多数情况下是因为没有做好演讲前的准备,特别是心理准备。恐惧就是一种无力感。无力应付当前的情景威胁就会产生恐惧。人

在恐惧时自我感觉是心跳及脉搏加快,肌肉紧张,喉头干燥,冒冷汗,胃不舒服,尿频战栗,面部表情僵硬,声音变尖变哑。由于恐惧时肌肉紧张,目光呆痴,不敢直视听众,动作不协调,很难表情达意,甚至忘词,使演讲者处于尴尬状态。克服当众演讲中的恐惧心理办法很多,主要有以下几种:

一是充分做好演讲前的准备。绝大多数的演讲恐惧都是因为缺乏准备而造成的。做学生的都有这样的经验,当你准备不足时走进考场心里必然恐慌,当你准备充分,胸有成竹地走进考场时必然会镇定自若,从容不迫,演讲也是这样。做好充分的准备,但最好不要背稿,有时担心忘词也会紧张。

二是鼓起勇气多参加这类活动。讲自己熟悉的话题,自己经历过的事情,这样容易成功,在演讲成功中增强自信。失败了也不动摇,强迫自己去习惯,去忍受,去适应,直至把恐惧情绪全部消除为止。

三是积极的心理暗示。即演讲前告诫自己“我能行”,“我准备好了,没有什么可怕的”,使自己沉住气,大大方方地走上讲台。

四是要克服怀疑心理。不要总是怀疑别人会耻笑你,或过分重视别人的评价,过低评价自己的能力。要对自己提出恰当的要求,勇敢地去表达自己。

(二) 提高应变能力

在演讲中,出乎演讲者意外的变故是时有发生。常常出现的情况有下列几种:

- (1) 听众情况发生了变化;
- (2) 自己准备的内容由别人先讲了;
- (3) 听众人数很少;
- (4) 听众不感兴趣;
- (5) 有人在会场喧闹或出现对立情绪;
- (6) 听众反映强烈,不时鼓掌;

(7) 突然断电,或扩音器出了问题;

(8) 听众不断递条子,连续发问。

对于这些意外变故,首先要镇静,其次才是处理的方法问题。一般地说如果听众发生了变化你最好要从自己最熟悉、最感兴趣的话题开始。

如果人数很少,也不要因此影响自己的情绪,就是有一个听众也要讲下去,不论人多人少,态度要认真。

如果前面的人把你的内容讲了,你要注意听,把与之相同的部分压缩,不同的部分充分展开。如果听众对你的演讲不感兴趣,你要及时提一个大家关心的问题或通过一个故事讲明一个道理,这样听众会变得热情起来。

如果会场有人喧闹,你可以放慢速度或稍微停停等静下来再说。

如果会场出现对立情绪,要及时调整演讲的内容,从正反两方面去讲。

如果反映强烈不时鼓掌,在掌声中要暂停演讲,并以鞠躬、点头、微笑等表示对听众的感谢,在掌声结束后接着讲。千万不能伸出双手,手心向下,上下摆动以求静下来,那是不礼貌的。

如果突然停电或扩音器不起作用,讲的声音就要大一点。

如果听众不断递条子提问题,会议主持人会掌握。假如他一个个递给你,没有特别的示意,你先不要打开看,待讲完后再进行回答。不管听众的条子是信任还是考验,态度都要诚挚认真,能回答的就耐心回答,回答不了的,也如实相告,表示对不起。

当然演讲中的意外变故,远不止是这些,要提高应变的能力,首先要培养自己的感受力,眼观六路,耳听八方,见微知著,迅速反馈。即通过听众的神态表情,一举一动,感受到听众的心理和情绪,知道他们的愿望与期求,并做出正确的分析与反应。

此外在交谈中,还要注意口语表达的非展开性和不可预见性,有时候交往的双方只要只言片语或辅以体态动作表情就能

把意识和情感表达出来。再有,交谈双方常常事先不知道对方要说些什么,或情况千变万化很难预料,在这种情况下更要镇定自如,随机应变地选择和调控好自己的言语情感,用适度的感情语言来表达,以使自己处于主动地位。要注意识别和恰当应用体态语言来表达自己的。特别是表情的运用。表情是多方面的,它包括全部所谓无词通讯的手段。表情可以帮助你辨别当时所处的不十分明确的环境和对方的态度,从而产生与这一交际环境相适应的行为。情绪和情感在信息传递中常处于极为敏感的前沿阵地,它像一个调节器,可以制止行动也可以发起行动,情绪和语言一样是需要学习和使用、掌握和修饰的。

(三) 克服羞怯心理

1. 羞怯的表现

在交谈中常常影响人们口语表达的情绪障碍是羞怯心理。古人说“情动于中而形于外”。情动于中会引起内脏器官活动的变化,形于外则表现为身体状态、面部表情、声音声调的改变。一般来说羞怯是一种正常的情绪反应,产生羞怯心理时,肾上腺分泌增加,从而导致心跳、呼吸、血液循环的加快,由于面部皮肤表层毛细血管特别丰富,所以在羞怯时,脸色绯红,说话音量又低又小,有时还颤颤巍巍的很不自然。但羞怯产生的情绪反应一般是比较短暂的,反应过后生理功能很快恢复正常。

美国斯坦福大学著名社会心理学家秦姆巴赫教授对人的怕羞心理做了大量调查与研究,特别是他花了6年时间对数以万计的人进行了心理调查,发现有40%的美国人都认为自己有怕羞的心理弱点,包括卡特总统与夫人、电影明星、著名的运动员等许多名人。在许多场合下,他们也感到心中隐隐约约地遭受着害羞心理的煎熬。

怕羞有时使某些人显得更可爱,更讨人喜欢:因为他们在群体中由于怕羞往往不爱出风头,从不抢人话题,于是他们显得谦逊又赋有涵养。其实怕羞的人令人喜欢的并不是因为他的怕

羞,而是与他的怕羞相联系的谦逊、稳重、有涵养等品质,而这些品质,完全可以在不怕羞的行为上表现出来。所以,75%的人都认为怕羞是一种心理弱点。

有羞怯心理的人常常表现出在人前不敢说话,因害怕跟人讲话,所以就怯于与人交往。在交往中总怕丢面子,担心自己的言行能否得到别人的承认。由于拘谨常常使人不能清楚地充分地表达自己的见解。怕羞的人常常让他人和环境支配自己的行为而使自己可怜巴巴地陷于被动地位。事实上,大多数怕羞者在事业和爱情上容易遭受失败,因为羞怯的人对待自己的工作和交往行为不是考虑如何取得成功,而是考虑不要失败,然而不失败并不等于成功。羞怯的人常常感到主动结交新朋友很困难,因此他们孤独感往往强烈。有些人因为怕羞而与人隔绝,从而导致孤陋寡闻。

2. 羞怯产生的原因

羞怯产生的根本原因是对安全感的过分追求。当然安全感是人的基本需求,是保证人自身生存必不可少的心理动因。然而安全感毕竟不能代替人的全面需要。如果单纯为了安全,每天把自己锁在屋里,与世隔绝,其后果不堪设想。过分追求安全感,而忘记了人的社会责任感与义务感,这样的人就会忽视社会交往的作用。家长过分的照顾和过多的限制,或过分重视别人的评价,不能正确的认识自我,或性格内向,具有抑郁型气质等都容易产生羞怯。

3. 克服羞怯心理的办法

首先,要加强交谈实践锻炼。

希腊著名的演说家德摩西尼小时候是个性格懦弱、十分害羞的孩子,在众人面前一说话就口吃。为了改变这个毛病,他常常独自跑到海边站在岩石上面对大海,以击岸的巨浪做听众练习演讲,经过努力,终于克服了自己的弱点变成了一个在众人面前自然大方口才出众的人。一些青年反映,从事商业、饮食业、服务业的人,从事新闻、教育、行政、外交、司法、公安等许多职业

与行业,由于其职业性质是与别人打交道,因而原来的羞怯心理在工作实践中会慢慢地消除掉。这也说明了实践的意义。加强交往交谈实践,是克服羞怯心理的好办法。

其次,要加强自律性训练。

交谈伊始,要善于用自我暗示的方法,告诫自己:“没什么可怕”,“要勇敢些”。心理的自我暗示可以给自己吃“定心丸”,使自己沉住气,大大方方,不卑不亢地走上交谈场合,这种自慰可以使自己消除羞怯的毛病。

第三,要善于模仿。

光增加了交往的胆量,但是张嘴就露“怯”,“丢丑”,不懂得交往的具体方法同样无济于事,反而会因失败而助长了羞怯心理。所以,要善于学习有关的学问,注意多观察多模仿一些泰然自若,善于交际,活泼开朗的人言谈举止风度。比如,如何讲“开场白”,如何发问、回答,如何保持幽默洒脱的风度,如何叙述事情发展的始末……学习交往技巧,模仿也是一种良策。

第四,不要过分疑心。

怕羞的人最怕别人讥笑自己。一般地说,与陌生人打交道,别人不会轻易耻笑你的,为此,千万不要疑心重重,过多注意别人的表情与动作,这样反而因此加重羞怯心理。因而与别人交谈,首先是抱镇定自若的态度,待建立良好心理气氛后,再注意别人的评价。其实对你的交往行为,别人的评价不会完全一致的。对各种评价,即别人印象中的你,虽然要作参照,但决不能因此而畏畏缩缩,变为怯懦的人。

【思考与练习】

1. 谈谈情感在口语表达中的作用。
2. 你体会过演讲的感觉吗?
3. 如何克服表达当中的恐惧心理?

第八讲 演讲艺术(一)

- 演讲是一门艺术
- 如何准备专题演讲
- 如何有效地登台演讲
- 如何开头和结尾

一 演讲是一门艺术

演讲在古希腊被称为“诱动术”，其含义是劝说鼓动听众。演讲有时也称为演说，它是一种在公众场合就某个问题发表见解，向听众说明事理，借助于有声语言和体态语言表达思想的综合性口语形式。它属于现实活动的实用性言态表达艺术，是一种高级的单向传播的口语语体。

作为现实活动的实用性言态表达艺术的演讲，是属于人们的精神实用需要并借助于人的精神活动条件(并不能完全脱离物质)而显示出来的艺术。它和作为欣赏艺术的戏剧、影视、相声、评书、朗诵等言态表达艺术是有区别的。它们的区别关键在于使用和非使用上。欣赏性的言态表达艺术是一种“角色”的言态表达，是通过有声语言和体态语言表达角色的思想观念。而演讲是生活中具有一定社会职业身份的现实的人，所从事的社会现实活动的一部分。演讲者作演讲和他从事社会现实活动一样的真实，演讲者表达的都是个人的思想和选择，不是任何艺术舞台上的角色，没有任何演员表演的装扮。任何一个演讲者作演讲都不过是他的真实身份在从事现实活动时的讲话。

演讲作为一门艺术,虽然也是以“讲”为主,但是这种“讲”还要体现着“演”。它不仅要把事和理讲清楚,让人听明白,而且还要通过在现场上的直观性言态表达把事物和道理讲得生动形象感人,既有情感的激发力,又有声态并作的审美感染力。演讲中“演”主要表现在有声语言和体态语言两个方面,如修辞、节奏、声调和动作、表情、风度等等。这都是演讲要讲究的要追求的艺术性所在。只考虑实用性,不考虑艺术性的演讲不是高水平的演讲。而过分地追求扮演和化装等舞台演员艺术表演的效果也是不足取的,这就破坏了现实活动中应有的严肃性。因此准确掌握演讲的特殊性是提高演讲艺术水平使演讲活动健康发展的必需。

成功的演讲,令广大听众折服的不是演讲者精心打扮的仪表,不是悦耳动听的声音,也不是潇洒大方的手势,而主要是演讲当中所包含的深刻的哲理。优秀的演讲,就像太阳的光芒驱走黑暗,月亮的银辉照亮夜空,茫茫大海上的航标指明方向那样能使听众顿开茅塞,开拓视野,增长知识,解决久久苦思面不得其解的问题,或是使原来模糊的认识变得豁然开朗,或是纠正以往错误的认识。演讲是思想的表达,思想只有通过思想本身去表达。这就是演讲的理性观念的魅力所在。

然而,演讲所包含的理性思维不是空洞的,也不是用逻辑的细线串在一起的抽象概念,而是形象化的思维观念。任何演讲都有一定的时间限制,要在较短的时间内让听众接受演讲者的思想主张,就必须使道理容易理解。演讲者必须运用生动的事例,形象的语言,恰当的比喻等方式将抽象的理性思维转化为一个具体清楚的形象。只有形象化的理性思维才能被听众理解和接受,任何成功的演讲都是如此。

演讲不但需要理性思维的形象性,同时还需要真实感情的感染性。我国唐代大诗人白居易在《与元九书》中说:“感人心者,莫先乎情”。我国著名的演讲大师闻一多先生曾经说过,健康的情感可以激发听众积极的思想意识,从而产生积极的行动。

情感作为人对客观事物的态度,是人的需要和客观事物之间关系的反映。人的全部心理活动都离不开情感的伴随。强烈的感情犹如强大的驱动力,是导向人的行为的内部力量。情感对于演讲者和听众同样是一种驱动力。如果双方的情感得到沟通,整个演讲就会出现和谐的气氛。演讲者在这种气氛中就会精神饱满,充分发挥自己的演讲才能,把自己的真实感情发挥的淋漓尽致,有效地激发听众的情感,做出相应的反应,或眉飞色舞,或哄堂大笑,或热烈鼓掌,或掩涕呜咽,或群情激愤等等。这样,演讲者和听众在情感上就达到了“共鸣”。情感上的沟通和认识上的一致是相辅相成的,只有情感上的“共鸣”才会产生认识上的“共鸣”和行动的“共振”。所谓人们常说的演讲的煽动性就是指情感的感染性。

演讲的表现方法是一个复杂的综合系统。只有各种表现方法相互配合,相互作用,和谐一致,才能使演讲获得成功。演讲表现手法的综合系统可以分为两个子系统,即听觉系统和视觉系统。听觉系统形式是指诉诸听众听觉器官的表现形式,主要包括发音的准确,声调的高低,速度的快慢,停顿的安排,语言的修辞和重音的运用等方法。视觉系统形式是指诉诸听众视觉器官的表现形式,主要包括演讲者的仪表姿态,面部表情,字幕、道具的使用和动作配合等方法。

演讲有很多类型,从内容上划分可以分为政治演讲、学术演讲、礼仪演讲;从形式上划分可以分为专题演讲、即兴演讲、论辩演讲;从风格上划分可以分为激昂型、深沉型、严谨型、活泼型。激昂型演讲的特点是节奏快,起伏较大,音量对比强烈,语言铿锵有力,它易于激发听众的情感,具有很强的感染力和鼓动性。它适合于号召性和鼓动性的政治演讲,如战争动员等。深沉型演讲的特点是节奏慢,感情变化不大,音量对比较弱,音调平缓柔和,语句深沉而又发人深思。它适合于抒发深沉而又细腻的思想感情,如凭吊演讲等。严谨型演讲表现为情绪稳定,语言严谨,逻辑性强,比较适合于传播知识、启迪思维的演讲,如学术演

讲,论文答辩等。活泼型演讲节奏明快,语言生动形象,诙谐幽默,材料新颖独特,给人以亲切欢快、耳目一新的感觉,吸引力较强,适合于交际演讲和针对青年的演讲。这种演讲的发展趋势较快,越来越被人们特别是青年朋友所喜欢。

二 如何准备专题演讲

专题演讲也叫命题演讲,专题演讲是演讲者根据指定的题目或限定的主题范围,自己拟题,事先准备的演讲。专题演讲分定题目演讲和自拟题目演讲。定题目演讲是演讲者根据演讲赛或演讲邀请单位事先确定的题目所作的演讲。

自拟题目演讲是演讲者根据演讲组织者限定的主题范围,自己拟定的题目进行演讲。自拟题目演讲比定题目演讲更灵活一些,演讲者只要不脱离限定的主题范围,可以选择自己熟悉的题材,就自己认识理解的方面,谈出自己的一得之见。演讲比赛中通常采用这种形式。众多演讲者从不同的角度不同的侧面,围绕一个主题来阐明观点,论述问题,抒发感情,赞颂真善美,抨击假恶丑,有助于主题的深化。

(一) 选好题目

在很多情况下,专题演讲的题目是自己选择的。在我用演讲方式开设的一门课程中,谈到选题时,同学们这样说:

“在众多的演讲题目里我最喜欢的是《梦圆清华》,从某种意义上说,每个走进清华的学生都经历了千辛万苦,这个题目都有话可谈,也愿意听各自拼搏的经历和经验,以及在清华继续奋斗的打算。”

“我对理想信念专题最感兴趣,因为我认为理想信念是一个人奋斗的动力,尽管它看上去很遥远,但是他会让人在遇到挫折以后,在迷茫之时,保留内心的一分自信。”

“听了几个同学的演讲,也有了些体会,知道作为听众,容易

被什么样的内容吸引。所以我选择了讲述自己身边的事情。”

“我来自西部,我的演讲题目是《西部的渴望》。”

“我选择了理想信念中分析一位科学名人的价值观这个主题,开始我只是把这个科学名人的范围放在巴斯德、邓稼先、杨振宁、陈省身这四个人之中,而最终确定为邓稼先,也是经过很长一段时间的思考的。之所以分析邓稼先价值观,原因有三:一,邓稼先是‘两弹之父’、‘两弹一星元勋’,他对社会的贡献是巨大的;二,他淡泊名利,隐姓埋名,舍生忘死,他带给世人的不仅仅是科学上的成就,更重要的是精神上的激励,而这种热爱祖国,热爱事业的情感又是每一个清华人所必须具备的;三,邓稼先是清华校友,因此可以让清华的学子感觉更亲切,受到思想上的冲击也更直接,教育意义也更大。”

在选择题目时,一方面要联系现实中存在的现象和问题,即使讲过去,述历史也是为了说明现实问题;另一方面,要选择自己熟悉,确有见地的问题。现实中需要回答的问题很多,而我们能够有根据的并做出清楚地回答的却不多。而演讲要求演讲者对他所讲的问题必须比一般听众知道得多,认识得深,有物可讲,又能讲清。2000年前,赫拉斯就曾说过:“你们从事写作的人,在选材的时候,务必选你们能胜任的题材,多多斟酌一下哪些是担的起来的,哪些是担不起来的。假如你选择的是在你能力范围内的,自然就会滔滔不绝,条理分明。”深入你的记忆里去。你的成长经历,你的求学历程,你的成长背景……其中,那些曾让你深深感动的事情,也一定可以感动别人;你的事业,你的专业,你所彻底明白了解的事情,一定可以讲的栩栩如生;你的理想,你的信念,你所执著追求的目标,你曾经为之付出巨大努力和心血的梦想,同样,可以引起一切有心人的共鸣。

(二) 了解听众

一个好的选题,在满足演讲组织者要求的大前提下,要具备两个条件:一是听众感兴趣愿意听;二是演讲者对演讲题目有过

思考,有话可说。不管为了哪一种目的去演讲,都要了解你的听众,了解来听你演讲的都是些什么人。他们为什么要来听你的演讲,他们想听什么,通过你的演讲达到什么目的。主张一种观点,沟通一种情感,推销一种产品,推举一个候选人,鼓励听众去行动,或者仅仅是把有关消息传达给他们。你如果要成功的使听众接受你的思想,就要不折不扣地了解他们。不管演讲的目的为何,听众永远是演讲者的上帝。他们关注什么,他们喜欢什么,他们爱好的表达方式是什么,他们的受教育程度,他们的文化背景无不左右着演讲者的演讲风格、形式、语言、内容和演讲的效果。

他们是工人、农民、军人、学生、商人……他们关心理想、信念、人生价值、金钱、名誉、地位、社会发展……。不同的人,有不同的需求。你到制造型企业讲科学种田,去向农民讲基金证券,去向普通商人大谈高能物理,那就像双线插座插不进三线插头一样,演讲,也要求“对口”。

战国年间,纵横家苏秦给秦王说“连横”,后来转向山东六国谈“合纵”,一举获得六国相印。他演讲的内容,毫无疑问,与对象的具体情况有关。战国时,秦国最强,欲统一天下,需要“连横”,其余诸国弱,要自保抗秦,“合纵”是最好的道路。了解了你的演讲对象,才能对症下药。

没有人会忘记林肯,他高尚的品格为他赢得了后世的尊重,而其卓越的演讲才华同样难以磨灭。在他竞选总统之时,他驾着马车去车站、码头等人口聚集的地方演讲,用一种“惯常用‘老乡’和‘街坊’交谈的浅显易懂朴实无华的,适于表达他思想和讲他的事实”的语言告诉人们,他有一个妻子,两个孩子,他们都是他的财富……不仅打动了选民的心,同时也和珠光宝气飞扬跋扈的对手形成了鲜明的对比,最终获胜。他太了解选民的心,因此选择了这样一种演讲方式和这样一种演讲语言。演讲风格——当然,这也和个人的性格有关,但毫无疑问,林肯选择这样一种做法既迎合了人们的心理,也赢得了选票。

(三) 了解背景

任何一个成功的演讲家都是紧紧跟随时代前进的脉搏的。“流水不腐,户枢不蠹”,只有维护演讲内容的新鲜才能保持演讲的生命力。政治演讲必须要联系时事的发展,学术演讲也要紧扣科学的前沿,即使是从箱底翻出来的老题目,在不同的时代,也会有属于自己的不同的意义。

震惊世界的珍珠港事件发生后,罗斯福向全国人民所发表的著名演讲词《一个遗臭万年的日子》,在6分半钟的时间内,曾不时被爆发的掌声打断。演讲结束后,国会仅用了33分钟,就在参众两院分别以82票对零票,388票对1票通过了美国和日本之间存在战争状态的联合决议。这篇演讲的效果如此罕见,首先是因为它响应了突发事件——珍珠港事件,这在当时是美国人民、美国政府所共同关注的问题,而演讲不仅在内容上符合了事件的性质,在感情上也准确的与与会者的思想情绪形成了共鸣。

闻一多先生的《最后一次讲演》为他个人带来了不幸,但这不幸却也恰恰说明了这次演讲的成功。尽管事先没有充分准备讲稿,但闻先生愤怒的情绪却是早已准备好的,随时都可以汹涌而出。演讲针对刚刚发生的李公朴先生被暗杀的事件,言人所不敢言。反动派的嫉恨有多深,闻先生的演讲在听众中的影响就有多大。

毛泽东一生进行过很多次演讲。他的演讲就同他的著作一样,应革命斗争与和平建设的需要而作,起到了宣传、组织、引导的巨大作用。《中国人民站起来了》这篇演讲饱含着对新中国成立的欣喜,鼓动了全国人民。《论持久战》更是牢牢地把握住了时代的脉搏,不仅对当时的谬谈进行了驳斥,更对未来做出了准确的预测。

任何一个人的任何思想和行为都离不开他所处的时代和生活环境。因此,了解演讲的背景成为专题演讲准备中不可或缺

的一环。

(四) 写好讲稿

1. 确立主题

我们把演讲中讲什么叫做选题。同一个演讲题目,可能有不同的角度,不同的主题。主题就是演讲所要分析论证的主要问题,就是你演讲中要表达的中心思想。演讲的主题不仅是演讲者关心的,也是听众注目的,主题的确立对于演讲的成功来说是至关重要的。怎么为你的演讲设定主题?怎么选择你最感兴趣的演讲主题,你的主题怎么迎合听众的胃口?这是写稿前首先要考虑的问题。有了主题,你才有干劲,有信心地去准备。

演讲的准备并不是把你的材料按照一定的语法规则,堆积起来,然后把它背熟就可以了。演讲的准备主要是去思考,去回忆。演讲的准备是思想的准备,把思想集中在你感兴趣的某一题目上,把你平时想过无数次的意见、信念聚集起来同你收集的材料加以调饰,改造成一种新型有助于说明问题的,并适合听众需要的形式呈现出来,这样你讲出来的东西才自然,而不是把不足以表现你自己的偶然思想堆积起来。如果你的演讲缺乏深思熟虑,或不懂装懂,听众是会感觉出来的。

好的主题,演讲者有兴趣讲,听众也觉得有吸引力。有人说“好的主题是演讲成功的一半”,这是有道理的。所以演讲者要想演讲好,首先就应该在主题的确立上多下功夫。确立演讲主题一般应注意以下几个问题:

(1) 时代性。所谓时代性就是指演讲的主题应当是当代社会人们所普遍关心的问题。以这样的问题作为主题就能使演讲具有时代气息,也容易吸引听众,激发听众的兴趣。专题演讲的生命力取决于演讲主题的时代性和演讲者立场的鲜明性。演讲者只有与时代共命运,与人民同呼吸,成为人民的代言人,才能拨动时代的琴弦,他所讲的一切才能在人民群众中引起共鸣。

(2) 针对性。所谓针对性就是演讲的主题必须针对具体

的听众来决定的。演讲应围绕听众来进行。演讲的主题也必须从听众方面来确定,而不能单凭演讲者本人的主观好恶。这就需要演讲者在演讲前了解听众的基本情况,比如职业、文化程度、思想觉悟、兴趣与爱好,目前他们最感兴趣的问题以及态度如何等等。听众既有共性也有个性,而演讲的主题就必须符合具体听众的个性,这样才能抓住听众,缩短演讲者与听众的心理距离,为演讲创造良好的条件。假如对小孩子讲住房改革,就必然会导致演讲的失败。所以演讲者必须清楚地意识到每一类具体听众有各自的“兴趣圈”,要使自己的演讲的主题保持在这个“兴趣圈”之内。

(3) 适当性。所谓适当性,就是说演讲的主题既要适合演讲者的自身能力与条件,又要适合演讲的时间、地点与情景。演讲是演讲者对一具体事物有比较强烈深刻的体验和比较全面的了解之后的有感而发,这就如同作家写小说一样,没有强烈的情感体验和全面的了解,就写不出优秀的小说。平时我们也有这样的体会,比如:领导要你去做工作汇报,如果你没有实实在在干过此项工作,讲出来的话一定是空洞的,虚的,因为你不了解实情。只有那些踏踏实实认认真真完成了工作的人,才说得清楚这项工作究竟是怎么一回事,在什么地方有瓶颈,在什么地方遇到了困难,哪里值得注意,哪里需要改进…这都不是拍脑袋就能想出来的,也不是凭空杜撰出来的,如果你不懂或仅仅是一知半解,这些工作是做不出来的,即使别人做出来了,写成材料,你拿到材料,也是讲不出来的。所以演讲者确定主题时要看看自己的体验深度和认识程度,不要勉强去讲那些自己不了解讲不好的问题。因为这些生活你可能见过但没有经过,没有深刻体会,不会真正了解其中的甜酸苦辣,这样你就一定讲不好,还不如讲你自己的生活或是非常熟悉的事情。所以要讲那些自己喜欢、熟悉又能讲好的问题,不要舍近求远,干那些费力不讨好的事情。

除此之外,演讲主题的确定也要看演讲的时空条件。根据

时间、地点、听众的情绪和当时的气氛来决定。在一些交际场合,例如喜庆活动中就不要讲什么过于严肃的问题,可谈一些轻松愉快的话题,否则就会大煞风景,引起他人的反感。此外还要注意根据时间的长短来安排内容,时间短就讲一些小问题,时间长就讲一些较大的问题。一般不要希望在短时间内把一个大问题讲清楚。

(4) 新奇性。所谓新奇性就是讲的主题必须是新颖奇特。惟如此,才能激发听众的兴趣,给人耳目一新的印象和感觉。相反,老生常谈陈旧过时的主题不会有什么听众。所以,演讲的主题要强调一个“新”字。新,并非故弄玄虚,而是来自演讲者对客观事物独到的看法和敏锐的观察能力。作为演讲者要善于捕捉那些新颖的话题,善于挖掘问题的内涵,努力从多层次、多方面、多角度去探讨问题。大千世界,万事万物,芸芸众生,无不充满着矛盾,也充满了辩证法。只要我们去发现,去思考,哪怕是一些老问题,老观点,也能从中挖掘出新的东西。

(5) 鲜明性。所谓鲜明性就是演讲的主题一定要清楚明白。任何演讲的主题无论大小新旧,首先,要向听众讲清楚,你要说明什么样的问题,使听众有一个清晰的认识,在你演讲的引导下,一起来思索来探讨,最后走向演讲者所希望的观点和主张。所以演讲者一定要用通俗易懂的语言,旗帜鲜明地交待主题是什么。其次,要注意每次演讲的主题最好只有一个,不要多,否则就会互相干扰。主题太多,演讲者不易说清楚,听众也不能弄清楚你的目的所在。有不少初学演讲的人不注意主题的鲜明性,结果以失败而告终。演讲者要牢记,鲜明突出的主题不但是自己演讲的线索,也是听众思考的方向,演讲一定要使主题鲜明。

此外在主题的确上除了鲜明、集中,在选择要讲的东西之后,还要注意一定的建设性。建设性就是要求演讲者言人所不知或知而不能或能而不敢言的东西,并且在否定和批评的基础上要有所建树,指出方向。鲁迅的《魏晋风度及文章与酒及药

之关系》的演讲,不仅借古讽今,而且在学术上也有其独到之处。一是学术本身的,讲到陶渊明时,鲁迅提出了与旧不同的“别一种看法”,认为“陶潜总不能超于尘世,而且,与朝政还是留心,也总不能忘掉‘死’”。如今,这一主张已成为魏晋文学研究上的通说。于当时,确实有很大独创性的;二是学术研究的方法上,他把特定阶段的文学同当时的政治、社会风习联系起来进行研究,赋予了文学研究以更加广泛的文化背景(例如道德公式)。

鲜明的主题和新颖的立意,就像是做菜的厨师,从根本上决定了一道菜的水准。

2. 安排结构

演讲就像一段有目的的航程,非有航行的路线图表不可。你应该计划好在导语部分讲什么,然后在主体部分又怎样把观点加以阐述,最后在结束语部分,又怎样来个总结。这三部曲听起来是老一套,但很有用。一般来说,先准备主体部分,如果你对主体部分和结束部分很明确,导语就比较容易写下来。如果你从导语部分开始,但对主体部分和结尾部分没有认真考虑,你就很难写下去。准备主体部分,先问问自己,如果你是听众,围绕这个主题,你最想了解什么,然后就把这些问题以最有逻辑性,最吸引人的方式排列出来,接着围绕这个主题展开来讲。

俗话说“文似看山不喜平”。同样的主题,同样的材料,用什么样的方式进行组织和整理才能最大程度地吸引听众呢?文章的结构就像排兵布阵,一字长蛇阵,二龙出水阵……不同的环境用不同的阵法,有不同的效果。环境风云诡谲,阵法也千变万化,先来看看马克·吐温《“我是义和团”》中是如何摆开阵势的。这篇演讲是马克·吐温应邀参加以展示美国公共教育成果为内容的大会所作的。马克·吐温在开头充分赞扬了美国公共教育协会所取得的成就,然后话锋一转,由该协会“把在巴黎博览会上获得赞扬的关于学校的图片已送给俄国,俄国政府对此深表感谢”,联系到当时新闻“俄国准备实行节约”,此时已与公共教育无关,而马克·吐温却将话题继续徘徊在外——俄国从中国撤

走3万侵略军——俄国在中国侵略罪行——中国人民反侵略的爱国斗争,并发出“我是义和团”的呼声——希望中国人民能把侵略者赶出自己的家园。演讲至此,似乎已离题万里,然而接下来,马克·吐温将放开的鱼网慢慢收拢。原来,俄国政府实行节约的真相是为了维护巨额的军费开支而削减公立学校经费。至此,“山重水复疑无路,柳暗花明又一村”。中间的一段“跑题”看似信马由缰,实是步步为营。尔后由俄国虚伪的“重视教育”,本质穷兵黩武衬托出美国公共教育协会为促进教育事业发展而付出的巨大努力。到这里,演讲画上了一个完美的句号。

演讲的结构,不管是开宗明义,气势如虹,还是层层深入,跌宕起伏,都是为演讲的目的和演讲主题服务的。演讲要分为几个部分,每个部分讲什么,从全文来看,先讲什么,后讲什么,怎么吸引听众的注意,如何更好地表达主题,都是“结构”要解决的问题。

从古希腊亚里士多德那里就被认定演讲的结构,一般的模式由开头、正文、结尾三个部分组成。一般来说,开头可以用来创造适合演讲的气氛和环境,可以用来建立与听众良好的互动关系,可以提出问题,吸引听众注意,可以出其不意,引起大家的兴趣。总之要为你接下来的语言搭建一个良好的平台。要讲一些马上能引起听众感兴趣的话,先送个见面礼。要有简单明了,自然大方的演讲风格,而拖沓、冗长和客套则是开头应该尽力避免的问题。而结尾,就是将全面铺散开来的文字缩成一个明确的结论,让听众觉得完整而且意犹未尽。结束语要隆重给人留下深刻的印象,你要像导演一样,设法引起观众感情的共鸣,调动和丰富他们的想像力,到最后,你不但能征服观众,而且使他们觉得听你的演讲完全是值得的。同样的,结尾也不能太长,不必客套。

而演讲的正文部分的结构,则依材料和内容而定,不拘一格。或丝丝入扣,严密论证;或纵横驰骋,恣意挥洒;或夹叙夹议,寓事于理……“不管白猫黑猫,抓到老鼠,就是好猫”,种种结

构设计和行文风格各有千秋,但只要是能够恰当表达中心的,就是好的。要注意不要把观点搞得很多,不要让听众一次吃饱,让他们有饥饿感,迫切想了解更多的内容,一般来说对于一些难懂的观点的阐述时间不要少于7分钟;这样才能使听众听懂。如果安排你做一个15分钟的演讲,你就不必要准备30分钟那么长。

3. 选择材料

材料就是演讲当中所涉及的一切用以说明主题的事实根据和生活现象。其中包括事例,知识,言论,数字等等。演讲虽然是说理性的活动,但是演讲中的理性体现并非是抽象的说理,而是借事说理,寓理于事。它要依靠详实典型的材料来加以佐证,增强理性的说服力。所以演讲的材料如同建造高楼大厦的砖一样重要。没有材料的演讲就像一棵树只有光秃秃的树干而没有茂密的枝叶或美丽的花朵,是不会有有什么吸引力的。所以材料的选择、分析、概括和排列对于增强理性的说服力和吸引力有着十分重要的意义。

建议你设一个专为演讲所用的材料卷宗。从你接受演讲任务的那一分钟起,你就要收集有关材料,事例、观点、数据所有对你演讲有帮助的东西。对于材料的收集应该注意它的积极性、进取性。人们都喜欢光明的一面,无论是学术、政治、社会的题材,应该是建设性的,应该是乐观的。材料要适合于自己演讲的身份和听众的需要。材料要生动,有趣味,新奇,有吸引力。

演讲的材料可以说十分广泛。它既包括引人深思的社会现象,可歌可泣的英雄事迹,令人难以忘怀的历史事件,触目惊心的数字,富有哲理的名言警句,也包括自己的所见所闻,名人轶事,笑话,故事,风土人情以及文学作品等等。对于这些材料的取舍使用必须根据演讲的需要来定。具体说来,撰写演讲稿要根据以下几点要求来处理材料:

(1) 辅助性。所谓辅助性,就是材料的使用要有利于演讲主题的展开。材料的引用是为了说明观点,阐述道理和深化主

题的,所以所有的材料都要紧密围绕演讲的主题和观点来进行,使道理自然地寓于事例之中,让人听后感到顺理成章,而不能使材料的使用牵强附会或离题万里。

(2) 真实性。所谓真实性,就是演讲的材料一定要真实准确。演讲使用的材料必须是来自于客观生活的,而不能捕风捉影,道听途说,更不能无中生有,胡编乱造。只有真实准确的材料才能使听众信服。此外,演讲者还应当注意克服偏见,力求全面地实事求是地而不是只凭个人的主观好恶来选择和使用材料。

(3) 典型性。所谓典型性就是要选择的材料最有特征,最有代表性,能有力地揭示事物的体质,表现演讲的主题。演讲材料的选择要精而不在多,因为每一个具体的材料对于演讲主题的表现程度是不同的。只有典型材料才能够以一当十,更好地论证演讲的主题,突出演讲的重点,加强演讲的思想性和表现力。所以在演讲稿的写作过程中要注意从众多的材料中选择那些最有表现力和感染力的典型材料。

(4) 吸引力。所谓吸引力就是材料要生动形象,能激发听众的兴趣。演讲要想方设法吸引听众,那就要引用生动有趣的材料。一般说,新颖具体,情节起伏不平,带有悬念,话语妙趣横生,具有幽默感,寓意深刻的材料都具有吸引力。生动活泼的材料可以说是演讲的调味品。但另一方面,这种材料又必须是健康的带有抗菌性的。因此,要力避使用低级下流庸俗不堪的材料,否则就会亵渎了演讲的严肃的目的,起不到教育和说服听众的作用,同时也会降低人们对演讲者的信任与尊敬。没有谁的生活经历可以丰富到能够经历一切可能存在的风风雨雨,那么,当演讲需要某些演讲者未曾有过的经历时,别人的故事——就像鲁迅先生所说的——“拿来”就可以了。每天,这个世界上发生着数不清的事情,如何在这瞬息万变的环境中进行日常材料的收集,又如何从浩繁的材料中选取恰当的例证,是任何一个演讲者都要面对的问题。

怎么样找到可用的材料呢?在选材时,首先要做的就是分析。同样的材料,同样的事实,却可以有多种理解,多个解释——所谓“仁者见仁,智者见智”。俄国作家契诃夫的小说《宝贝儿》提供的材料从主题上来说只有一个,可是契诃夫、高尔基、托尔斯泰这三位作家就各有各的看法。演讲的材料也是一样,在理解上,并没有绝对的正确答案。对同一材料的多种认识,只要不与主题相悖,能说明主题并且没有牵强或者矛盾,就是可用的材料。在这些材料之间,还要进行鉴别和筛选,搭配出能从多方面多角度说明主题的最佳阵容。而留下来的材料,要求大同而小异。“大同”在于能够表现同一个主题,做到主题的鲜明统一。“小异”则要求不同材料反映不同的方面,使主题的含义更加丰富。使用别人提供的材料时,要注意,资料提供者是否是一个特别喜欢夸大其辞的人,资料提供者是否对你要谈论的主题抱有偏激的态度。

当你的材料收集好了,在取舍前先为你的材料打个分:

(1) 按照材料与主题的相关程度设定权重:

- A. 不能表现主题的或与主题相悖的;
- B. 能表现一定主题但有部分地方矛盾的;
- C. 能正确表现主题的;
- D. 能充分表现主题并能够由此展开议论的。

(2) 材料的原始分:

按照材料的典型性(材料可以深刻表现事物的本质,反映事物的规律;材料是广大听众所熟知的,关注的)、真实性(可靠、具体)、新鲜有趣程度、与演讲者的身份符合程度分别打分。

(3) 最终得分 = 原始分累加 + 权重

事实上,这只是一个很粗略的评分结构,每个人在演讲稿写作之前,完全可以按照演讲的主题及主题的各个方面设计出一张综合比较的表来,种种材料的种种优劣就一目了然了。

（五）注意修辞

卡耐基先生曾讲过这样一则故事：一位英国人，失业后没有钱，走在费城街道上找工作。他走进当地一位大商人保罗·吉彭斯的办公室，要求与吉彭斯先生见面。吉彭斯先生以不信任的眼光看看这位陌生人。他的外表显然对他不利。他的衣衫褴褛，衣袖底部已经磨光，全身上下到处显出寒酸样。吉彭斯先生一半出于好奇心，一半出于同情，答应听他谈谈。一开始，吉彭斯只打算听对方说几秒钟，但这几秒钟却变成几分钟，几分钟又变成一个小时，而谈话依旧进行着。谈话结束之后，吉彭斯先生打电话给狄龙出版公司的费城经理罗兰·泰勒，泰勒这位费城的大资本家则邀请这位陌生人共进了午餐，并为他安排了一个很好的工作。

这个外表潦倒的男子，怎么能够在这样短的时间内影响了如此重要的两位人物？其中秘诀就是：他对语言有很强的表达能力。事实上，他是牛津大学的毕业生，到美国来从事一项商业任务。不幸这项任务失败，使他被困在美国，有家归不得，既没有钱，也没有朋友。但他的英语说得既正确，又漂亮，使得听他说话的人立刻忘掉了他那沾满泥巴的皮鞋、褴褛的外衣和他那满是胡须的面孔。他的语言能力立即成为他进入最高级商界的护照。

不管主旨有创意没有，构思精巧与否，材料恰不恰当，在演讲的过程中，冲锋陷阵的是语言，是每一个字，每一个词。口语表达中常用到的修辞方法不胜枚举。下面介绍几种：

1. 简洁与通俗

演讲稿不同于普通的文章，演讲也与日常的聊天不同。因此，决定了演讲稿的语言处于书面和口语之间，或是口语化了的书面语，既需要简洁又需要通俗。

简洁不只是口语表达的一种基本要求，还是一种表达风格和技巧。古人曰：“事以简为上，言以简为当。”语言大师们则认

为“简洁是天才的姐妹,是智慧的灵魂”。可见,口语表达的简洁是一个很高的标准。简洁就是用较少的词语,传递尽可能多的信息,即所谓“辞约意丰”。简洁表达的突出特点是:表达的内容简短明了,集中概括;表达的线条清晰,主干突出;表达的句式结构精约,短句多,节奏性强。简洁表达适用于一切口语交际场合。简洁表达的语言要求是:

一要去掉毫无意义的口头语和多余的感叹词之类,把信息价值不大的话减低到最低限度。

二要坚持以少胜多的原则,字斟句酌精心辨别词语,选择最能准确反映事物本质、表达思想感情的语汇,能用一个词说清楚,就决不用两个。

三要坚持说短话。说话要抓住中心,紧扣话题,避免枝蔓太多,主下不清,不说空话废话,避免不必要的重复。

四要养成缜密思索的习惯。表达简洁与思维精细是一致的。说话不精是思维松散不够缜密所致。语言精炼是思维严密概括力强的表现。

要做到简洁,就要善于处理思维的具体性与表达的简明性的关系,善于抓住思索中最主要的东西,把思维的精品而不是思维的过程表述出来,就可以达到简洁了。

《庄子》里有这样一段话:“长者不为有余,短者不为不足。是故凫胫虽短,续之则忧;鹤胫虽长,断之则悲,故性长非所断,性短非所续。”其意思是说,长不一定是多余,短不一定是不足。同样道理,说话的简洁与啰嗦要视当时的情况而定,需要“啰嗦”时,就要增加“冗余度”,需要简洁时就要惜语如金。例如,对朋友的突然到来喜出望外,我们会说:“你来的真是太好了,太好了!”以此来表达自己的激动心情。而对一些较为复杂的内容要说清楚,有时需要用看起来“啰嗦”的话,作必要的解释说明。比如,一次周恩来同志谈到知识分子问题时,这样说:“还是以我为例。有人问我是哪里人,我说原籍绍兴,生在淮安,江浙人。为什么这样啰嗦呢?因为亲兄弟堂兄弟都是绍兴人,我不能不说

原籍是绍兴,否则就有企图摆脱这种关系的嫌疑。我生在淮安,祖父当过淮安县知事,外祖父是淮阳县知事,现在还有家属在淮安,如果我不说我生在淮安,和他们的历史关系也无法交待清楚。一个人的历史关系要交待清楚,这样没有坏处……”这样侃侃而谈,情真意切,在啰嗦之中说明了一个道理。

通俗是指口语表达的大众化。它包括两方面的意义:一是用语通俗,一听就懂;二是意义通俗,深入浅出。要想通俗地表达你的思想应多运用规范性词语,尽量少用对方不熟悉文言、方言和生僻词语;多运用群众性语言,如谚语、俗语、成语等群众口头常用的大众化语言;多用短句,少用结构复杂的长句;多用质朴的语言,少用雕饰的语言。要善用比喻。人们对形象性的语言比较容易接受。使用比喻修辞和运用喻证类比推理,可以把话说得生动形象,把道理讲得平易近人。要善用比较方式。要讲清问题,较为简单实用的方法就是比较,通过比较差异、变化来说明问题,是产生说服力的通俗方法。

比如林肯演讲中的一段话:“一幢裂开的房子是站立不住的。我相信这个政府不能永远保持半奴隶半自由的状态。我不期望联邦解散,我不期望房子崩塌,但我的确期望它停止分裂。”用“房子”比喻国家政府,用房子的分裂状态比喻国家半自由半奴隶的状况,不仅恰当,而且新巧,很准确地说明了问题,又给人一种鲜明的画面感。这样的讲话通俗易懂人们爱听。

再比如美国著名黑人领袖马丁·路德·金讲演中的一段:“一百年前,一位美国伟人签署了《解放宣言》。现在我们站在他纪念像投下的影子里。这重要的文献为千千万万在非正义烈焰中煎熬的黑奴点燃起一座伟大的希望灯塔。这文献犹如结束囚室中漫漫长夜一束欢乐的曙光。”这样的比喻自然而不落俗套,夸赞而不失真,算是口语表达中运用比喻的上品。

2. 排比与对偶

运用排比和对偶可以增强话语的节奏感和语势,特别是在辩论演讲中,如果能够恰当地运用一些排比或对偶的句式,能大

大地增强说话的力度。我们再来看看马丁·路德·金于1963年8月28日在美国首都华盛顿黑人集会上发表的演说:“这就是我们的希望。这就是我带回南方的信念。怀着这个信念,我们能够把绝望的大山凿成希望的磐石;怀着这个信念,我们能够将我国种族不和的喧嚣变为一曲友爱的乐章;怀着这个信念,我们能够一同工作,一同祈祷,一同奋斗,一同入狱,一同为争取自由而斗争,因为我们知道我们终将获得自由。”这样的排比句式,如江河奔腾,气势磅礴,锐不可当。既淋漓尽致地表达了演讲者的思想和感情,又增强了语言的韵律美和节奏感。

梁启超的演讲名篇《少年中国说》结尾处,用了大串排比,饱含激情地赞美了中国少年的勃勃生机,展示了少年中国的美好未来,气势澎湃,听众想不留下深刻印象都不行。“红日初升,其道达光;河出伏流,一泻汪洋;潜龙腾渊,鳞爪飞扬;乳虎啸谷,百兽震惶;鹰隼试翼,风尘吸张;奇花初胎,橘橘皇皇;干将发硎,有作其芒;天戴其苍,地覆其荒;纵有千古,横又八荒;前途似海,来日方长。美哉!我少年中国,与天不老!壮哉!我中国少年,与国无疆!”这就是排比修辞技法在口语表达中的独特的作用和奇妙的效果。

对偶的句式也一样。对偶句内容凝练集中,结构整齐匀称,便于口头表达和记忆,人们是比较喜欢的。最著名的如毛泽东讲的“墙上芦苇,头重脚轻根底浅;山间竹笋,嘴尖皮厚腹中空”,“关心群众生活,注意工作方法”等,都是地道而上乘的对偶句,意深而言精,已长久地流传在人们的口头上。我们平时说“前人栽树,后人乘凉”,“平时多流汗,战时少流血”等,也是比较好的对偶句。

使用排比和对偶,要求说话者具备丰富而深刻的思想,要对所讲内容非常熟悉,要有较高的语言组织能力和概括能力。不然,勉强搜罗起来的排比或对偶,就会显出拼凑的痕迹,就会因为缺乏内在的联系而难以一气贯之。上举马丁·路德·金的演讲,排比中包含了层递,其中的“信念”是讲话的中心,“信念”在

里边起了统领一切的作用。正因为有了这个坚定而美好的“信念”就会无所而不为,也正是因为有了这个“信念”,讲起话来也就思想丰富而集中,语气充沛而统贯。另外,使用对偶也应注意,不但要从结构上下功夫,做到上下联贯一致,而且要注意内容与形式的吻合,不可不顾内容而强意为之。对偶的运用不宜过多,尽量做到口语化、通俗化。

3. 平实与夸张

“平实”,是诸多语言风格中不可或缺的要害。同时也是一种表达技法。其表现是:语言质朴无华,坦率得体,分寸感强。平实说法,首先是朴素,没有华丽词藻的堆砌,即用最质朴平常的话,把自己的思想感情老老实实在地表达出来。乍听似乎平平常常,语不惊人,但立意深远,很有力度,能给人以强烈的感染力。平实说法,具有坦直的品格。表达者往往坦诚率直,不藏不隐,不拐弯抹角,不装腔作势,给人一种心口如一,自然亲切,真实可信的感觉,从而大大增强了口语的可信度。平实说法还讲究洗练精到,不铺排,不夸张,没有多余的形容,没有累赘的话语,具有以少胜多的作用。

一般说来,要做到平淡之中寓意深,质朴之中见真情,这需要长期的锤炼语言文字的功力。口语表达平实,必须在遣词造句上追求朴素明朗,谨防矫揉造作,如古人苏东坡曾说:“凡文字,每小时须令气象峥嵘,新色绚烂,渐老渐熟,乃造平淡。其实不是平淡,乃绚丽之极也。”他说的是做文章,而口语表达也是同样道理。由此可见,平实乃是烂熟老练,炉火纯青的标志。这就是所谓的“返朴归真”。此种境界应是表达者不断的追求目标。

夸张也是一种修辞手法,“夸张”是对客观事物故意地作言过其实的渲染,因而它的感情色彩更强烈,运用得当表达的效果也会更好。例如,“燕山雪花大如席”一句,不仅形象地表明了客观事物的情况,而且说话者自己的感情色彩也明显地表现出来了。听者对于这样的语言是不可能不深受感染的。同样,夸张虽然是“言过其实”,但也必须要以现实生活为基础,不能漫无边

际。要使人感到既不可能,又合情合理,即要有不似真实胜似真实之妙。

4. 委婉与幽默

1961年刘少奇同志到湖南调查,了解到公共食堂的情况,社员们怕抓“辫子”,并不直说食堂不好,而是一个劲地夸1957年生活如何好,猪喂得多,鸡鸭喂得多,自留地东西多,油水吃得重,肚子吃得饱。少奇同志从“赞扬话”中听到了言外之意的批评:“食堂太糟了。”对于敏感的问题,有时使用褒此贬彼的方式,或正语反说,能起到相反相成的作用。这种表达方式也叫委婉。委婉说法能体现表达者的善意,它常常附以得体的微笑、谅解的神情,因而较少刺激性,是处理分歧、矛盾、异差的良好表达方式。对于否定、贬斥、批评性发言有特殊的效果,运用得当可以表现说话者的策略性和对听者的尊重,能避免矛盾激化,易于为对方接纳。同时委婉还能展示说话者的机智和风度,从一定程度上反映一个人的口语表达水平。

运用委婉表达关键在于选择表义词语。一方面要注意选择最佳角度,也就是选择对方最易接受的角度。为此,要注意表义词的通俗性,即要使用双方都熟悉的词汇,过于生疏的词汇,影响本义表达。同时还应注意表义词和本义词的联系。如果失去联系性,就会造成晦涩难懂,或言不由衷而出现歧义,造成误会。此外,还要看对象。委婉只有在对方有一定理解能力的情况下才能实现沟通,也就是说对方不仅应有听清表面语音的听知能力,还要有弄懂潜在意义的推断能力。因此,对于不具有这种能力的人就不宜使用委婉。

幽默是指人们交际时再现现实生活中喜剧性的特征和现象的一种表达能力。幽默又可分为表情幽默、动作幽默和语言幽默。日常交际中最常见的是语言幽默。语言幽默,往往是三言两语既饶有风趣,又鞭辟入里,既使人忍俊不禁,又含意深刻,而当人们收敛笑容时,又会领悟到其中蕴含的智慧和哲理。幽默语言意义含蓄,意味深长,启发思考,它往往不直接指出问题的

实质,而给人们回味的余地,使人在笑声中受到启迪和教育。因此,用幽默说出的严肃的真理,比起直露的语言来,更易为人们所接受。

其次幽默和讽刺还是一对孪生兄弟,用它对不良现象进行批评,在轻松诙谐的气氛之中,使是非曲直,泾渭分明,成为扬正祛邪的有力武器。最后,幽默还有助于人们应付复杂场合,帮助你摆脱困境,力争主动。正因为如此,幽默方式被一切有语言修养的人所青睐,并用幽默方式把自己武装起来,成为交际中受欢迎的人。

语言幽默需要一定的语言修辞方式,再辅之以语调、动作、体态等手段,以诙谐有趣的形式表现出来。制造出幽默要适合特定的语境、对象,先制造出悬念,夸张渲染,而后巧妙转换,突然“露底”等几个环节,这时幽默就将神奇地走出来。能够产生幽默感的修辞有比喻、夸张、婉曲、反语、双关、歇后、颠倒等多达几十种,最常用的有以下几种:

对比。运用两个事物的鲜明对比,利用其不一致性,再现事物的强烈反差,产生幽默。比如,里根是美国历史上年纪最大的总统候选人,他的对手蒙代尔比他年轻的多。1984年当他们进行竞选电视辩论时,里根笑着说:“我不会把年龄当成竞选的话题。我决不会利用对手年纪太轻,经验不足作为把柄来攻击对方。”这就是由对比而产生的幽默。

双关。在谈话时,故意赋予某些词语在特定环境中具有双重意义,以产生出幽默效果。比如,两个人吵架,甲:“你那么厉害下吗?你能吃人不成?”乙:“我不能,因为我是回民。”

婉曲。着意把本意隐含起来,话中有话,意在言外,这也是一种幽默方式。比如,某青年拿着乐曲手稿去见名作曲家罗西尼,并当场演奏。罗西尼边听边脱帽。青年问:“是不是屋里太热了?”罗西尼说:“不,我有一个见到熟人就脱帽的习惯,在你的曲子里,我碰到的熟人太多了,不得不频频脱帽啊!”青年的脸红了,因为罗西尼用幽默的方式道出了这位青年抄袭别人作品的

问题,使青年人汗颜。

归谬。先假设对方的观点正确,然后合乎逻辑地推出一个荒唐可笑的结论来,欲擒故纵,亦有强烈的幽默效果。比如,甲宣扬佛教的“轮回报应”时,说:“谁杀了什么动物来世就变什么,杀了牛就变牛……”。乙说:“那么最好去杀人。”

歇后。有的歇后语本身就具有幽默性。恰当的利用歇后语的转折形式,在特定情况下可以形成幽默。比如:“你这是三九寒天穿裙子——美丽动(冻)人”。

反语。有时故意正语反说,或反语正说,也可以产生强烈的幽默效果。比如,毛泽东同志在谈到党八股时说:“我们为什么又叫它作党八股呢?这是因为它除了洋气之外,还有一点土气,也算一个创造吧!谁说我们的人一点创造也没有呢?这就是一个。”

借题。巧妙地借助别人的某一话题,引申发挥,出人意料地表达自己的某种思想。比如,南唐时,京师大旱,烈祖问群臣说:“外地都下了雨,为什么京都不下?”大臣申渐高说:“因为雨怕抽税,所以不敢入京城。”烈祖听后大笑,并决定减税。

倒置。通过语言材料的变通使用,把正常情况下的人物关系,在特定条件下易位,也能造出幽默。比如,“你有个孝顺儿子,我呢?我没孝顺儿子。”

幽默方式还有多种,不一一列举。以上述事例可以看出,幽默就是这样一种表达方式:它是一种非平实的,不合常情的,对事物故意“歪曲”,把严肃的内容与不严肃的甚至荒唐的东西配合在一起,就可以产生出幽默的喜剧效果,换言之,轻松发笑是幽默的外壳,赋予哲理是幽默内核,它是情趣与哲理的统一。因此,在日常社交中,可多用幽默。在学术性或政治性交往活动中则要慎用幽默,应防止不适当幽默削弱听众对主题的关注。在鼓动性的言谈中一般不用幽默,因为这类讲话一般需要使听众激动、紧张起来,幽默会松弛这种情绪和气氛。要防止滥用幽默,切忌把滑稽当成幽默。须知幽默与滑稽不同。仅仅逗人一

笑的是滑稽,使人想一想才笑的才称得上是幽默。幽默是人们高尚情操和完美人格的外露,如列宁所说:“幽默是一种优美的、健康的品质。”

5. 设问与反问

我们平时说话,总会不断地提出问题,不仅自我提问,而且还要向别人发问。我们所提的问题,有时并不是自己不懂不了解而请教别人,而是“明知故问”,即在说话时为了表达特殊的感情或引起听者的注意而故意发问。也就是说,讲话中的设问或反问,往往是出于修辞上的需要。

古希腊演说家德摩西尼就特别喜欢用设问和反问的方法演讲,如他《金冠辩》中的一段:

是谁欺骗了国家?当然是那个内心所想与口头所说不一致的人。宣读公告的人该对谁公开诅咒?当然是上述那类人。对于一个演说家,还有比心思与说话不一更大的罪名吗?你的品格志趣正是这样。你还胆敢张口说话,敢正视这些人!你以为他们没有认清你吗?你以为他们昏昏沉睡或如此健忘,已忘记你在会上的讲话?

这段话,几乎全是由设问和反问组成,可以想见,德摩西尼在讲述这段话时会是一种什么样的语调和感情,而如果把它们换成一般的陈述语句,效果可能就差得多了。

李燕杰在他的演讲中,也常常运用设问和反问。如在讲“爱国之心”时,他首先说明“爱国是神圣的”,为了进一步说明这一点,紧接着他提出了两个问题:“翻开世界史,有哪个国家的人民不主张爱国?又有哪个国家的人民不把爱国精神看做是一种伟大而崇高的心灵美呢?”然后就从古今中外大量的事实中说明了爱国主义的实质和行为。这种先提出问题,然后再作解答的讲话方式,是许多作演讲的人所采用的有效方法。

使用设问和反问要注意恰到好处。发问太多那样就会形成另一种形式的“单调”。好的问句不在多而在于用得巧妙。

6. 先说与后说

在口语表达中,有些句子的成分是可以变换位置的。比如把主语和宾语对换,即可产生相反的意义。口语表达可以利用这种现象从表达主旨出发改变强调重心,从而使自己的思想感情表达得更鲜明突出。比如问“你上哪儿?”若倒过来“上哪儿,你?”就把去向作为强调的重点,这在日常口语中经常遇到。再如美国前总统肯尼迪在一次演讲中向群众呼吁说:“不要问你的国家能为你做些什么,而要问你能为你的国家做些什么。”语句的先后顺序一变,就把公民应为国家承担崇高的义务这一论点强烈地突现出来了。这种先后位置变换常常在对话中运用。如一青年问著名诗人马雅可夫斯基:“你是否认为我应该把更多的热情烈火投入在诗里?”马雅可夫斯基说:“不,你应该把更多的诗投入到烈火中去。”这一变化就准确有趣地表达了诗要千锤百炼这一道理,有画龙点睛的作用,经这一点化,这个青年潜心写作几年,终于成了名诗人。这种语句的先后颠倒,看起来只是位置的简单位移,但带来的语义重点的转移,强调重心的改变,却能产生意外的表达效果。

7. 引证和转述

所谓引证,就是在说话时引用别人的观点、语句等来证明或强化自己的意思,使所讲的内容更加清楚,明白,正确。在说话、做报告或演讲时,如果准确恰当地引用一些名人的言论或普遍流行的观点、传说以及典故、格言、谚语、成语等,会使所谈更加清楚明白,多姿多彩,令人信服。请看范曾演讲时的一段话。我在艺术上也经历过苦闷的时节,我总是每一阶段定出一个努力的方向,因为我知道艺术的生命在于不断地创造。当我“上下而求索”的时候,我就是在寻找克服困难,继续前进的道路。有时确有“山重水复疑无路”的感觉,这时切莫悲观切莫松劲,胜利往往在最后的坚持。当我在某一领域有所突破的时候,那就是“柳暗花明又一村”的境界来临了。这段话,两处引用古典诗词中的名句,简捷明快地说明了问题,并使谈话活泼生动,引人深思。

引证之外又有转述。从口语表达的角度讲转述就是把别人的话加以变化,形成自己的话讲出去。当我们需要引用某一个已经成熟的观点或需要介绍某一部著作的内容时,就要用到这种方法。例如曲啸的演讲:“我记得杜勒斯临死前曾说过,他要用管乐吹垮共产党的第三代,改变前进的路标。我说,杜勒斯先生,你的预言落空了。”前边提到杜勒斯的话,就是用的转述的方法。转述是我们平时运用很多,效果也很好的一种方式,甚至可以这样说,离开转述,很难形成自己的观点或组织起一篇讲话。因为转述不仅是一个修辞的技巧,而且也有启发思想,丰富谈资的作用。

无论是引证还是转述,运用它们都是为了有所参照,便于开口讲话和说明问题,因此,引证和转述都要求准确,扼要而又自然。引证和转述过多,淹没了自己的观点并显繁琐。生硬地照抄照搬,让人感到是显示博学又显做作,这是说话者要力求避免的。

8. 独到之语与画龙点睛

在口语表达中善从崭新的角度,阐发与众不同的独到见解,鞭辟入里地说明道理,能起到奇崛的效果,使人耳目一新,由衷叹服。在西安事变中,东北军中下级军官杀蒋的呼声甚高。周恩来为贯彻党的和平解决的方针,到东北军去做说服工作。他说:“蒋介石虽然被抓住了,但他的实力并未受到损失。如果杀了蒋介石,就可能被亲日派们利用,挑起内战,加速日寇对我国的侵略。在全国人民要求抗日强大压力下,英美也主张和平解决西安事变。从国家、民族的利益出发,逼蒋抗日是完全可能的和必要的。……”周恩来的精彩讲话和析理入微的言词,见解独到、高人一筹,使那些暴躁的军官们个个顿开茅塞,频频点头,为之折服。奇崛表达具有求新求异求巧的特点。它不落俗套,或者在观点上,或者在用语上,或者在方式上追求与众不同,超常出新,每每使人振聋发聩,启人心智,收到出奇制胜的效果。

有时对于错综复杂的问题,或对事件发展过程的走向结局

人们一时看不清楚,若能高瞻远瞩地用高度精炼的概括语言,画龙点睛,提纲挈领地把问题的本质特征、关键症结和发展结局点出来,会产生使人豁然开朗的奇效。比如毛泽东同志讲话中对革命进程常常作一些精辟的概括:“星星之火,可以燎原,”“在战略上藐视敌人,在战术上重视敌人”等。这种点睛式说法,言简意赅,内涵丰富,具有高度的概括性、浓缩性,有很强的点化、启迪作用,能使人从错综纷繁的现象中,理出头绪,豁然开朗,收到画龙点睛的佳效。

在一次演讲、一次发言之中,人们不可能满篇珠玑,句句传神。但如果有几句体现说话者思想、精神、情感或主张的蕴含哲理的名言隽语,就可以震撼心灵,发人深省,令人回味。如:“有人可能100岁时走向坟墓,但他生下来就已经死了。”(卢梭)“从伟大到可笑,只有一步远。”(拿破仑)“最容易最简单的东西往往是最难找到的。”(克林凯尔)这种警策之语一出口,使人一惊,却惊而不险,出人意料之外,又在情理之中。

孔子曰“言之无文,行而不远。”演讲稿中的“文”,从何而来?从语言修辞中来。演讲中常用到的修辞方法,不可胜数。这里提到的只是其中的一部分。这些方法的灵活运用,不仅增强了语言的表现力和表达力,更能将整个演讲的气氛带动起来,使之更活跃,更融洽。

在演讲稿的写作中,要注意避免两个倾向。一个是过分强调文采,使演讲稿的语言向散文化或诗化发展。这些都是较纯粹的书面语言,在实际演讲中,一方面不利于与听众的交流,另一方面也难以应付一些突发情况。另一个要避免的倾向就是彻底口语化,演讲啰嗦不清,语句重复冗长。林肯的《在葛底斯堡国家烈士公墓落成典礼上的演说》,通篇语言朴实无华,然而却极其准确简练,成为演讲史上的精品。简洁的语言能使语言的含金量提高,同时也使得主体更加突出,而不是把时间浪费在对一个问题的无意义的重复上。

（六）认真练讲

练习从椅子上站起来,练习走上和离开讲台,练习呼吸,练习目光、面部表情、手势等体态语言的运用,什么都要练。通常一个职业演讲家为一分钟的演讲要花半小时或两小时去准备,如果可能的话,在你要演讲的地方,站在讲台后面,试试声音能传多远。您可以对着镜子试讲,看看自己的样子,听听自己的声音,研究一下看看怎样才更自然。所谓自然并不是摆出你原来的样子就是自然,自然意味着怎样的放松自如,但同时又能控制自己。你还可以把你的试讲用录音机录下来,反复听,一边听,一边想,自己说话速度是否适中,有没有变化的节奏,有没有含糊不清的地方。有可能的话还可以用摄像机录下来,看看你演讲的风度。在演讲中,你讲什么固然重要,但留给观众的形象和感觉也很重要,听众会非常注意你的一举一动,你怎么站,怎么走,怎么看人,他们会一一看在眼里,在讲台上你的姿态,手势,面部表情,所有这些非语言的表达方式,都会对观众有影响。在你站起来走上讲台开始演讲的那一分钟,他们就开始判断他们是不是值得听你的演讲,你越轻松自如,他们就越能接受你。

有一种益智游戏是口才训练常用的方法。这种游戏就是演讲练习里最困难的一种:“站着思考”。曾玩过此游戏的人说:“我们每人各在一张小纸条上写下一个题目,并立刻站起来就那个题目说上60秒钟。同一题目我们从未用过两次。某晚,我必须谈‘灯罩’。你若以为容易,不妨自己试试。不过,好歹我总算过了关。然而重要的是,自我们开始玩这个游戏以来,我们3人全机敏了许多。对于各式各样五花八门的题目我们也有更多的了解。但是,比这更为有用的是,我们都学会了在瞬间里能就任何题目即时凝聚自己的知识和思想,我们学会了如何站着思考。”经常参加演讲辩论类的活动,也可以为自己增加信心。

你在演讲的练习时间,常常会感觉到一种停止,甚至是一种退步,这种心理上的现象是不可避免的。关键是要有毅力。其

次要有决心和勇气,有了决心和勇气,任何困难都可以克服,不论做什么事,都可以获得成功。

你已准备得相当充分,行将登台演讲了,这时候,你应该把握成功的要诀。因为这一次演讲的成功和失败全由你自己决定的,最重要的是毅力。要身心放松。要从容不迫,悠然自得。不要匆匆忙忙在开讲的最后一分钟赶到现场,要给自己留下时间,既可以松弛,又可以考虑演讲,不仅从心理上做好准备,还要从生理上做好准备。职业演讲家在离开他们的住处前要做各种运动,挺胸,深呼吸,动动双膝等等,准备两到三个开场白,到时候选最合适的一个。

以上我们所谈的如何准备专题演讲的方法,它可帮助你学习如何选适合的演讲题目,如何写演讲稿,如何练习,练习要坚持不懈。要成为一名好的演讲家,就要像成为一名优秀的网球运动员那样,单单是买副球拍和上几节网球课是不够的,要有大量的时间练习。不要做一个被拉上台的演讲家,要主动地在演讲中寻找乐趣。演讲越有经验,乐趣就越大,经验就意味着获得掌声,有了经验,你不但不会把演讲当成负担,而且还会主动寻找机会。

三 如何有效地登台演讲

(一) 充满信心

当众演讲,对一般人来讲都是比较困难的,特别是第一次登台,都免不了精神紧张。但人在有准备的情况下会比在没有准备的情况下镇定自如得多。因此有效的演讲,首先要有准备。

当然即使有准备,面对人海,也难免紧张。紧张这种情绪对于演讲并没有助益。越是紧张,越是容易出错,越是信心十足,越是容易表现出色。

在你刚上台的时候,要充分看清自己的优势,保持头脑清醒,尽量不流露出一丝不安和胆怯。稍后,这种紧张感就会随着演讲

的进行慢慢消失。

可以从别人的经验中吸取勇气。从古至今,有很多演讲名家最开始的时候也是一个个害羞腼腆的。不论是处在任何情况、任何状态之下,绝没有哪个人是天生的大众演说家。在演讲之前,就可想像着自己开始演讲之后的情形,想像你的观众对于你的欢迎,想像演讲过程中他们的感动,想像自己的每一个意气风发的动作,每一句铿锵有力的话语,想像演讲结束后你所获得的掌声和赞美……这一切,都有助于你增加上台演讲的信心。将自己完全投入你所要扮演的角色中,你就能感受到那一方演讲台给你带来的力量,那可以帮助你出色地完成你的演讲。

事实上,成功的信念和意志是演讲成败的关键。当然,这也是任何一件事情成功的关键。这相当于一个正反馈的效应。你越是自信满满,你越是能够挥洒自如,也越能够成功,而成功又可以增加你的自信。

要记住:你的魅力,就在于人格的力量!

不知道大家是否有过那样的经历:一个人,就是站在那里不言不语,他浑身上下透出来的气质风度就能让你折服,他一个深深的眼神,就可以让你的精神被吸引,他的举手投足,都展示着他与众不同的修养,当他开口说话时,你还能够抗拒他的演讲的魅力吗?这不是一见钟情,但是,哪一个听众不希望演讲者是一个可以从内到外让你佩服得五体投地的人呢?

怎样才能有这样的力量?不是像希瑞那样,举着剑,大叫一声“给我力量吧,我是希瑞”就可以的。没有谁是特别的,你的力量是要靠你自己来积累的。

(二) 注意给人的印象

当演讲者一出现在听众面前的时候,你的一举一动一言一行都暴露在听众面前了,你留给听众的印象是良好的,还是不良的都会多多少少影响你说话的效果。形象是指演讲者演讲时呈现在观众面前的体、貌、服饰、风度、姿态、表情所构成的外观形

式。演讲者的形象是演讲中的一个很重要的因素,也是演讲者的思想、道德、情操、学识及个性的外在体现。通俗地说,演讲家要去演讲总得修饰一下自己的仪表,这是对听众的礼貌,礼貌也是代表你品行的表现。你不能蓬头垢面,衣着不整,邋里邋遢地出现在听众面前,或者板着一张僵硬的面孔,一副教训人的架势,或者还带着某些令人发笑的举止走上台,就会引起听众的反感。演讲者出现在讲台上,是听众的审美对象,如果注意了自己的仪表就能让听众得到了美的享受。不仅让听众赏心悦目,而且自己也会感觉良好,有利于演讲者情感的表达,从而提高演讲的效果。

演讲家要追求的形象美,主要是侧重在可以显示演讲家的内在精神风貌,性格气质,文化修养以及适应演讲内容和演讲环境需要的必要的外观修饰。所以外观形象的美不能与自然体貌的美等同起来,自然体貌的美丑具有先天性,演讲者不宜在这方面过多的追求,听众也不会在这方面过多的苛求。体貌不美,身材不好,甚至残疾者都不会从本质上影响演讲的外观形象美,因为他们同样可以显示出演讲所需要的内在精神风貌美。这并不是说演讲者的外形可以不讲究了,实际上演讲者的衣着、发型、姿态、风度、表情等都能从各自的角度显示演讲者的内容精神风貌乃至性格气质,文化教养以及与演讲内容的联系。

一般来说演讲者的衣着要整洁大方,庄重朴素,轻便协调,色彩和谐。整洁大方能表现演讲者人格的尊严,轻便协调能表现出演讲者潇洒的风度,色彩和谐能表现出演讲者奋发的热情。总之演讲者的穿着打扮要舒服得体,不要穿以前没穿过的衣服,头次穿你会觉得不自在。衣服也不要过于华美,过于华美就会走向反面,但也不要过于随便,过于随便不是什么超凡脱俗,而是对听众的不礼貌,是缺乏修养的表现。所以一个有修养的演讲者,他们在演讲之前总要根据演讲的思想内容、根据听众对象,对自己的仪表适当进行一下修饰。

（三）注意眼神

在演讲时,虽然你是主动的一方,听众为被动的一方,但你们之间仍然是需要交流的。在演讲的时候,要时时注意现场的气氛,学会用眼睛与他们交流。用眼睛表达你的善意,你的智慧,用眼睛了解他们的情绪,他们的疑问。在注视听众的时候,不要长时间专注于一个人,也不可以像探照灯一样在整个听众席上扫来扫去。最好是适时地把目光放在不同的角落,可以同听众对视,用眼睛向他们询问,对视时可以稍作停留,不要等下面的听众被你看的脸红了才收回你的目光。这样一种无声的交流对于营造现场的气氛很有效,同样,将眼神运用得恰到好处也可以大大增加你的个人魅力。事实上,眼睛的运用,只是表情的一部分。你的眉毛鼻子嘴唇一起动起来,那才是你丰富多彩的表情。站在演讲台上,是一件不简单的事情,可不能嬉皮笑脸,毕竟你是在演讲,不是在说笑话。当然,也不要太严肃。不一定要微笑,也不一定要很亲切,但是一定要自然。你讲什么,你的脸上就要写着什么。不是要求有表演的天赋,但是,当你把有限的自己投入到无限的演讲情绪中去,你就可以自然而然地随着你演讲的内容,或深沉,或激昂,或欢喜,或冷静。

（四）注意手势动作

你有没有过这样的经历,当你在众目睽睽之下时,不知道手该往什么地方放。手势,很难说明对你的演讲内容有多大的关系,因为毕竟手势的表现力是有限的。但是,手势的运用可以体现你的情绪,更可以缓解紧张情绪下手“无家可归”的尴尬,而且,对于有的人,手势还是演讲时的救命稻草——他们有轻微的口吃,在情绪激动时,需要加大手势才能说出话来。手势不要太频繁。你不是在用手语,更不是在跳舞,手势太多可能导致喧宾夺主,夺去听众的一些注意力。过犹不及,宁可不用手势——也许会让人觉得呆板了一些——至少也比花里胡哨来得好。

恰到好处。这个词很难界定,这个火候也很难把握。但是,就像表情一样,只要深刻地理解了你自己演讲的内容,放松,自然,投入,随着演讲进行,情绪的波动,你的手在你需要的时候就会不由自主地挥出,也会在该休息的时候回到你的身侧。

动作不要太单调,也不要太花哨。因为太单调或者太花哨都容易吸引听众太多注意力,影响演讲效果。有的人每次一激动就把左手向斜上方挥动,久而久之,竟然成了他的招牌动作。在演讲中,反复重复同样的手势就像祥林嫂反复说起阿毛一样,最终会让人厌倦的。而太过花哨的手势会让人觉得不严肃,甚至很可笑。其实,演讲中的手势只需要几个简简单单的动作,搭配间隔着用就可以了。

动作清楚有力。这个要求其实是和语言的清晰一样的。在演讲中,要求鲜明,切忌模棱两可。如果你只是把手在空中软绵绵地划一圈,听众不明白你的手势是因何而发,甚至会以为你是在赶蚊子呢!演讲者要想使自己在听众面前树立良好的形象,除了注意自己的仪表外,必须注意自己的举止和礼仪。在会议主席介绍之后,演讲者应自然起立走上讲台,上台时步伐要保持平常从容,自然稳健地走上讲台,让听众一见你就觉得你是一个庄重朴实的人,为你的演讲留下一个良好的开端。不要急急忙忙慌慌张张大步流星地走上讲台,这样会给听众一种毛毛躁躁的感觉。也不用昂首阔步,一上台就端起架子,自以为可以姿惊四座,其实恰恰相反,很令人讨厌。松松垮垮,慢慢腾腾,随随便便,东摇西晃,抓耳挠腮,曲腰弯背,无精打采——这些姿态也无法取得听众的尊敬和信任,也无法提起听众的精神,都是不可取的。

演讲者走上讲台后要面对听众站好,首先以诚恳、郑重、尊敬的态度,向听众致意,不要急于开口讲话,花一两秒钟注视一下听众,看看听众的反应,让他们也看看你。这种日光的交流和沟通可能起到稳定情绪,组织听众的作用,使演讲一开始就取得好的效果。演讲者在讲台上,一般站在前台中间为合适,这样可

以使演讲者统观全场,也能使处在不同位置的听众看到演讲者。

演讲者的站姿,要有利于表演,有利于走动,有利于发音。比较好的站法有两种:一是前进式站法,即一脚在前,一脚在后,两足稍有距离,成45度角,重心略侧重于重足,身躯微向前倾,这就给听众一种向上的振奋的欲动的感觉。一是自然式站法,即两足平行,相距当肩同宽。这种站姿给人一种注意力集中,精神抖擞的印象。这两种站法都较有利于表演,走动和发音。演讲者站在讲台上,不要侧着身子,不要双手拄着桌子,不要把手插在兜内,不时地耸肩摆弄手指,这样有损于演讲者的形象。

我们主张演讲者站在讲台中间不是不要走动,而是可以根据演讲的内容和会场的气氛前后左右有所变动。走动需要注意以下几点:首先,向任何一个方向走动,应是一层意思的转折,一层意思的开始,而且,这层意思没有终结,决不可改变方向,否则即不协调,又易破坏意思的完整性。第二,不盲目的走动。没有意义的走动,使人感到不自然,而且容易让人心烦。三是走动不可频繁,也不宜程度太大,要适度和恰到好处,以避免分散听众的精力。为了避免听众的精力分散,演讲者对于会场四周所发生的事情不要回顾张望或把目光停留在那里。听众中途进场,退场,你必须依旧保持原状不要中途停止。遇到听众的掌声,应暂停,待掌声停止后再继续。

不要常看表,不要对听众的鼓噪和讥讽加以驳斥,或表示怯懦。当演讲完毕走下讲台,也应该和上台时一样注意态度从容,镇静自若,无论有没有听众表示的掌声,你都应该面带微笑,表示愉快。说了这么多,不管是仪表服饰,举手投足,最终只有一个要求:恰如其分。

(五) 注意态度

《有影响力的人类行为》一书中写道:“喜欢产生喜欢。如果我们对听众有兴趣,听众也对我们产生兴趣。如果我们不喜欢台下的听众,他们不管在外表或内心,也会对我们表示厌恶,如

果我们表现得很胆怯而且慌乱,他们也会对我们缺乏信心。如果我们表现得很无赖,而且大吹其牛,听众们也会表现出自我保护性的自大。经常地,我们甚至常未开口说话,听众就已评论我们的好或坏了。因此,我有充分的理由指出,我们必须事先确定我们的态度,一定会引起听众热烈的反应。”

如果你对自己的演讲都没有多大兴趣,一开始就很冷淡,表现的好像很不情愿演讲一样,听众也就会很不情愿的听你的演讲。一个无趣的演讲者对着一群无趣的听众,那演讲还有什么意思呢?相反,一个热情洋溢的演讲者和一群被调动起来的兴致勃勃的听众,毫无疑问,会使双方都得到享受和满足。这样一个双赢的结局,只需要注意一下你的态度,何乐而不为呢?

(六) 注意语气

很多演讲者因为紧张,在面对听众时,只是机械地背诵演讲稿,而自己也就像一个机器人。什么样的人会对这样平淡无奇,甚至在每一句话中充满了紧绷情绪的演讲感兴趣呢?想一想吧,我们平时,在和别人聊天的时候,是怎么吸引他们的呢?我们面带微笑,我们说的每一句话都充满了对自己所谈事物的极大热情,不管是喜欢的、厌恶的、兴奋的、恐惧的……我们的面部表情非常生动,眼睛闪闪发光,手势丰富。我们的语速时快时慢,完全与我们的情绪与听者的情绪合拍。我们的声调时高时低,就像我们所讲述的故事一样跌宕起伏。当我们谈到什么重要的地方时,我们加重语气,放慢语速,选择长长的停顿……演讲也是一样,自然大方才是吸引人的关键。

《记者眼中的林肯》一书中写道:“林肯在强调某一要点时最喜欢的方法之一就是:他会以很快的速度说出几个字,当来到他希望强调的那个单词或句子时,他会让他的声音拖长,并一字一句说得很重,然后就像闪电一般,迅速把句子说完……。他会把他所要强调的单词或句子的时间尽量拖长,几乎和他说其余五六句不重要的句子的时间一样长。”

（七）纠正你的不良表达习惯

由于受社会、家庭和个人某种不良语言习惯的影响,有些人会形成一些不良的表达方式,如:吐字模糊,干巴枯燥,故弄玄虚,怪声怪气,滥用词藻,华而不实,污辱谩骂,带口头禅,颠三倒四,形象欠佳等等。

吐字模糊,含混不清,主要是没有过好语音关。由于鼻音、喉音太重,就会吐字不清,相近的字音不分。如果漏气,发音时就会有明显的气息声,音节含糊,使人听起来吃力。例如,将“旅馆”说成“雷管”,“z、c、s”和“zh、ch、sh”不分等。这主要是不善于运用发音器官,缺乏严格正规的发音训练。应该认真学习发音吐字的基本功,学习汉语拼音,掌握普通话。

由于精神紧张,产生怯场心理,发音器官失控,使音节变形,所以发声颤抖,飘忽不定也会吐字模糊,含混不清。纠正时,就要从心理因素上找原因,克服紧张心理和怯场心理。

如果讲话时语速太快,一带而过,也会产生吐字模糊,含混不清的现象。例如,说“西安门”,快了则成了“仙门”。纠正的方法是放慢语速,适当提高音量。

干巴枯燥,平淡无味,主要是没有过好语调关。由于说话时停顿太少、太短,则会讲得上气不接下气,说者无法表达出思想感情,听者没有思考回味的余地,令人厌烦。停顿太多、太长,则会讲的支离破碎,说者不能完整地表达意思,听者感到莫名其妙。

由于轻重音不分,缺少升降高低变化,讲起话来像老和尚念经,使听众难以把握关键词语和讲说者的立场、态度。

节奏快慢失当也会让人觉得讲话干巴枯燥,平淡无味,由于前后使用一个语速,缺乏节奏感,使人感到是一种听觉上的折磨,而不是美的享受。纠正时,关键要真正对听众、对自己所讲的内容有真情实感,这样才会在语音上自然流露感情,并恰当地运用语调。

故弄玄虚,怪声怪气,主要是没有过好语气关。其原因有:语气区分不好,声音下滑,任意拖长,句尾字音加重等。语气分为表意、表情、表态三种,各有各的特点,如果区分运用的不好,该用感叹语气时,却用了惊讶语气,则会叫人觉得怪声怪气。声音下滑,任意拖长会带有一种“官腔”,造成某种命令、指示的意味,令人觉得故弄玄虚,装腔作势。有人喜欢在句尾几个字音上加重。因语气足,给人一种强制感,武断感,使人听得不舒适。

滥用词藻,华而不实,主要是语义方面的问题。其原因是:不辨词义,胡乱用词。例如,抗日战争前,广东军阀李福林不学无术。他在中山大学讲演时说:“诸位大学生们,校长阁下敬请我光临贵校,本人深感侥幸,犹似鹤立鸡群,不由得使我飘飘然……”学生们听了哄堂大笑。这样胡乱用词,只能使人觉得是文理不通,废话连篇。

有的人在讲话时,不注意清楚明白,通俗易懂,爱用些别人难以听懂术语,陈词滥调来生搬硬套,甚至故作高深,文白夹杂。这样做只会影响表达效果。

有的演讲者,喜欢华丽词藻的堆砌,牵强附会的引证和进行过分的雕琢粉饰,结果讲起来油腔滑调,使人感到言不由衷,哗众取宠。因此,要纠正这种毛病,必须加强遣词造句能力的培养,多读多看,提高表达能力。

大军阀张作霖在一次训话时,是这样开始讲的,他说:“他妈个八子!今儿个,咱们就说大实话。前年夏天,咱们跟吴某人老小子干了一仗,大家还记得吧?嗯,‘丢人’的事都记在我账上,你们别磨不开。眼下,姓吴的又找茬了!他妈个八子!你们说说,该咋办?好!打!咱们丑话说在前,这回只许胜不许败,胜的升官,得奖;死的,多给抚恤金;败的,军法论罪。我说话算数。你们好好合计合计。我的话完了!”讲得很直率,但未免有点“太脏”了,令听者作呕。作为演讲者,追求的是真善美,决不能以侮辱谩骂的形式,宣传庸俗低级的东西。

口头禅指的是经常在讲话中出现的没有实际意义的词语。

口头禅的表达形式很多,如“是不是”,“对不对”,“大概”,“反正”,“差不多”,“这个”,“那个”,“嗯”,“啊”,“吧”,“啦”等。口头禅多,破坏了语言结构,使本来有机联结的话语断断续续,前后不连贯,削弱了表达效果。

造成口头禅的原因,一是积久而成的语言习惯,或因一味模仿他人的讲话而致。二是演讲者事先无准备或准备不充分,临时现编而又来不及,只得嗯嗯啊啊,吱吱呜呜。三是演讲者知识少,语汇贫乏,老是用某些词语,用滥了就成了口头禅。演讲者必须力戒口头禅,有这方面毛病的人,要针对自己的具体情况,采取相应的措施,坚决加以矫正。

造成颠三倒四的主要原因是话语的结构安排不合理,排列顺序不恰当,不严密。纠正时,应注意语义上下贯通,词句承前启后,逻辑推理运用正确规范,认真提高口语表达的运用水平。

语态失调,形象欠佳。这主要是由于没有掌握好娴熟的体态技巧。演讲者无论是坐着说,还是站着讲,都要注意体态美和造型美,做到直腰、松肩、正头、收腹。讲话时,表情自然,由衷而发。动作要少而精,与讲话内容、思想感情相符合,不可生硬模仿和矫揉做作。

总而言之,纠正不良表达方式,是一个长期自觉且有很强针对性的工作,有上述毛病的人,应根据自己的实际情况,采取相应的措施,逐步加以改正。

四 如何开头和结尾

(一) 良好的开端是成功一半

俗话说:“良好的开端是成功一半”。它的作用是建立起演讲者与听众之间的思想感情的交流的基础,打开场面,使演讲转入正题,常用的有以下几种。

1. 开门见山

不讲多余的话,直接揭示演讲的中心。如黑格尔(美学)演

讲的开头：

女士们，先生们，这些演讲是讨论美学的，它的对象是广大的美学领域，说的精确一点，它的范围就是艺术，或者毋宁说，就是美的艺术。

这样的开头，让听众一听就知道演讲的中心是什么，把注意力集中到演讲上。

2. 交待背景

在于说明演讲的目的和原因。例如华盛顿《告别词》的开头：

各位朋友和同胞：

我们重新选举一位公民来主持美国政府的行政工作，已为期不远。此时此刻，大家必须运用思想来考虑这一重任托付给谁……我已下定决心，谢绝将我列为候选人。

3. 激发听众思考

例如道格斯《谴责奴隶制演讲》的开头：

公民们，请恕我问一问，今天为什么请我在这儿发言？或者我们代表的奴隶们同你们的国庆节有什么相干？《独立宣言》中阐明的政治自由和生来平等的原则难道也普遍降到我们的头上？因而要求我来向国家的祭坛奉献上我们卑微的贡品，承认我们得到为你们的独立带给我们的恩典而表达虔诚的谢意吗？

这里连设四问，而不予回答，这就迫使听众同演讲一起动脑思考，从而吸引听众的作用。

演讲的开头应该做到重点突出，层次分明。

任何一场演讲都有重点和非重点，主要和次要部分，没有重点，不分主次，听众就抓不住要领。演讲的重点是指那些能体现演讲中心和目的，蕴含着深刻思想与充满感情的段落和语句。

演讲的层次，体现演讲者的思路开展的步骤，层次安排的

好,讲述条理清晰。

(二) 结尾要结的隆重

演讲中的结语,作用在于对演讲的内容或进行提纲挈领的归纳概括,或鼓励人们去行动,或唤起某种情感和记忆。因此,演讲的结尾要隆重,给人留下深刻印象。

结尾的方式多种多样:把演讲的内容进行归纳作为结尾语,称为归纳式结尾;将演讲的重点、难点或精华之所在进行画龙点睛式的概括,给听众以完整、清晰的印象,称为点睛式结尾;根据演讲的基调,潜在的内容让听众作进一步地的遐想,畅想,从而结束演讲,称为畅想式结尾;把演讲的内容延伸到其他方面去,使演讲结尾作为联系其他方面的纽带,扩大宣传效果,称为延伸式结尾。

此外还有练习式结尾,评价式结尾,发散式结尾,存疑式结尾,诵读式结尾等等。有经验的演讲者认为,圆满地结束演讲是一种传播技巧,并能增强演讲的效果,因此,要力求用幽默轻松的话语结束演讲,千万别显得匆忙,要留有足够的时间,完成这一重要的整合过程。

【思考与练习】

1. 为什么说演讲是一门艺术?如何提高演讲的艺术性?
2. 如何有效地登台演讲?
3. 写一篇专题演讲稿。

【资料库】

1. 演讲先声夺人的十种语句。

演讲先声夺人的十种语句

李增源

一次成功的演讲,有着多方面的因素在起作用,但好的开头,作为进入演讲的第一步,无疑是一个不可忽视的重要因素。好的开头的表达效果也是多方面的,或让人感奋,或让人惊异,或发人深思,或催人警醒……

无论设计什么样的开场白,归根到底,都要力求获取先声夺人的现场效应,也就是在演讲刚刚开始的时候,先以富有新意、情趣和力度的开头语,一下子吸引、感染和震动听众。

实践经验表明,运用以下十种语句,能够产生先声夺人之效。

呼语。怎样称呼听众,这并不是一个无关紧要的小问题。高明的演讲者往往善于针对特定的听众对象,在开讲时就运用十分精当的呼语来沟通听众的情感、震荡听众的心灵。例如,著名演讲家曲啸在一次给少年犯罪管教所劳教人员作演讲时,面对那些具有特殊身份听众,他使用这样的呼语:

触犯了国家的法律的年轻的朋友们:

这是一个充满期望、饱含真情的呼语,它巧妙地回避了一切可能产生歧视少年犯的联想因素,表达对不慎失足的年轻人的深切关爱。这先声夺人的呼语,使在场的许多听众热泪盈眶,回报演讲者的是一阵雷鸣般的掌声。

问语。提问,是演讲者常用的先声夺人的开篇方式。因为一句突如其来的问语,不仅可以激起听众的关注,产生强烈的吸引力,而且能够引发听众思考,产生巨大的启示力,经验表明,这种提问是集中听众心理意向、强化演讲现场感应的有效途径。例如,妇女运动的先驱蔡畅在一次演讲的时候,曾以这样地问语开篇:

今天讲一个问题,就是一个女人能干什么?

这个提问,以鲜明的针对性,一下子就吸引了听众的注意力,并促使其在参与思考的过程中,产生了非听不可的感觉,这就是先声夺人的心理效应。

叹语。演讲者一走上讲台,就有感而发,用一个感叹句来开场,往往可以先声夺人,使听众受到情绪感染,产生心理的共鸣。只要这种叹语不是无病呻吟的装腔,而是发自肺腑的心声,就一定能够获得强烈的现场情感反应。例如,近代民主革命志士秋瑾发表敬告中国二万万女同胞的演讲,就是这样开头的:

唉!世界上最不平的事,就是我们二万万女同胞了。

演讲者以一个由叹词“唉”构成的感叹句开篇,一下子就激发了听众的心理感应。接着,用一个陈述句补充说明感叹的原因,促使现场的女同胞内心产生了共鸣,这就自然形成了一种富有强烈感情色彩的演讲氛围。

排语。排比,作为一种修饰方式,不仅可以强调表达的内容,而且能

够增强语言的气势。因此,演讲者要善于针对听众的心理特点,恰当使用排比语句开场。这样,无论叙述、议论,还是抒发,只要事理通达、感情真挚,也会获取先声夺人的效果。例如,戴高乐将军于1939年6月18日发表的反法西斯广播演说就是这样开头的:

事情已经定局了,希望已经没有了,吧?失败已经确定了吗?没有!

这是由设问的方式构成的排语。演讲者针对法国公众在希特勒的军队威压之下的心理防线濒于崩溃的现实,以充满激情和信心的语气,斩钉截铁地否定了悲观主义的论调。真可谓排语出口,先声夺人。

警句。所谓警句,是指简练而涵义深刻动人的语句。演讲者在现实生活体验的基础上,经过情感的凝聚和思想的升华提出警句,并在开场白时表达出来,往往能够促使听众受到心灵的陶冶和哲理的启悟。这也是先声夺人的一条有效途径。例如,革命先驱李大钊题为《艰难的国运和雄健的国民》的演讲,就这样以警句开篇:

历史的道路,不全是平坦的,有时走到艰难的险阻的境界。这是全靠雄健的精神冲过去的。

演讲者以透视历史进程的深邃目光洞察“目前的艰难境界”,激励和张扬了一种雄健的民族精神。这先声夺人的警句,充满理智和豪情,不仅昭示了人类历史发展的规律,而且给听众以巨大的鼓舞和力量。

妙语。妙语连珠,是一种高水平的口才。诚然,这妙语之妙,可以是奇妙、巧妙,也可以是精深透、美妙。但真正的妙语,必然是说话人德性、才情、修养、知识的生动体现,它充满了不可抗拒的独特魅力。因此,演讲者以妙语开场,定会先声夺人。例如,喜剧大师卓别林于1943年发表的演讲《要为自由而战斗》的第一句话是这样说的:

遗憾的是,我并不要当皇帝,那不是我干的行当。

这开头语实在是太妙了,它妙就妙在不直接入题阐述,而进行自我表白。两个否定句,不仅从反面表达了演讲者的人生意愿,而且从侧面暗示了对专制统治者的蔑视和反对。这出人意料之外的题意之中的妙语一下子就引起听众的关注,从而产生了先声夺人之效。

趣语。所谓趣语,就是有趣味的话语。无论是雅趣,谐趣,还是情趣,理趣,只要能使人感到愉快,有意思,有吸引力的语言都可称为趣语。演讲者以趣语开篇,往往能以其独特的情调和优胜隽永的意味迅速吸引和感染听众。例如,幽默大师马克·吐温的著名演讲《婴儿》是这样开头的:

“婴儿”是我们每个人都曾有的特点。我们不幸不能生为女人，我们也并非都是将军、诗人或政治家，但是话题说到婴儿时，我们便有了共同点——因为我们都曾是婴儿。（听众大笑）

演讲者别出心裁地以“婴儿”开题谈论人生，这本身就很富情趣性，何况在对比的强烈反差中归结出“我们都曾是婴儿”的“共同点”，就更让听众忍俊不禁了。这样的开场白，朴实自然，幽默风趣，听众的大笑，无疑就是它先声夺人的效应。

壮语。壮语就是豪壮的语言。表达真情实感的壮语。充满豪放的气质和雄壮的精神，能够产生强烈的震撼力和巨大的征服力。因此，演讲以壮语开头，往往会造成一种先声夺人之势。例如，巴黎公社著名女英雄米歇尔曾在法庭这样开始她的论辩演讲：

我不想为自己辩护，我不接受辩护！我身心都属于社会革命，并且愿意对我的--切行为负责。

演讲者把审判台当做对敌斗争的战场，在法庭上理直气壮慷慨陈词，表现出为自由而献身的大无畏革命精神。这义正辞严的开场白产生了多么强烈现场震慑力。真可谓豪言壮语，先发制人。

赞语。赞语就是赞扬的话语。人们都愿意听别人欣赏和赞美，尤其希望得到来自领导人的称赞和表扬。因为这种赞扬，既是荣誉的奖赏，也是价值的体现，无疑会产生巨大的激励和鼓舞作用。就演讲而言，倘若演讲者用真诚的赞语开头，往往能够迅速激发起听众强烈的荣誉感和自豪感，从而产生先声夺人的现场效应。例如，拿破仑在蒙特诺战役中的演说就是这样开始的：

士兵们！你们在15天内赢得了6次胜利，缴获了21面旗子和55门大炮，攻下了几座要塞，征服了皮埃蒙特最富饶的地方，你们捉住15000名俘虏，杀伤了1万多敌人。

作为元帅，拿破仑开讲时，首先运用确切的数字，表彰了士兵们获取的卓越战绩。作为听众，那些历经激战的士兵一下子就从元帅热情洋溢的赞扬中获取了继续进军的勇气和力量。这就是演讲者以赞语开头的独特作用。

俗语。所谓俗语，是指通俗并广泛流行的定型的语句。由于这种俗语简练明快，而且具有形象化的特点，所以容易被听众理解和接受。在演讲的开场白中恰当使用俗语，会使听众感到亲切自然，从而对演讲内容发生兴趣。尤其是在一些特殊场合下，演讲者以俗语开头，也能先声夺人。

例如,著名语言学家张志公在一所大学作关于现代汉语的学术演讲,他一登上讲台,就来了这样一段开场白:

我们中国有句俗语:“隔锅的饭香。”小孩儿吃自家的饭菜吃惯了,总以为邻居家的饭菜更好吃。其实,我们扬州师范学院汉语组的老师学术方面很有建树,很值得我学习……

张先生从口头表达的实际出发,巧用家喻户晓的俗语开场,一下子就抓住了听讲大学生的心态特点,既赋有情趣性,又隐含着深刻的哲理,可谓俗中见雅,恰到好处。这先声夺人的俗语,激起了会场上一阵热烈的掌声和笑声。

2. 如何表述细节。

在听演讲的时候,大家都有这样的体验:一些演讲中讲述的人物事迹有时可能会很快地被遗忘,但一些生动感人的细节却能深深地刻印在脑海中,使人久久难以忘怀。演讲中,最扣人心弦的是细节,最令人难忘的是细节,可见,恰当地表述演讲细节,是演讲者不可忽视的重要的一环。

通过演讲的实践我们发现,演讲细节的表述可采用如下一些具体方式。

外貌细节。在记叙式演讲中,人物外貌应当使听众产生鲜明直感的印象。倘若演讲者能够抓住特定环境中人物的外貌特征进行生动细致的描述,就不仅可以突出人物的外表形象,而且能够透视出人物的思想性格。例如:

高原的缺氧,常使她脸色苍白,紫外线的灼烧,使脸上的皮脱了一层又一层,三十多岁的她变成了黑不溜秋的“老太婆”,到后来,连镜子也不敢照了。(周青、罗会江《镶嵌彩灯的女性》)

这是一位名叫费玲玉的地质工作者的外貌。演讲者通过对她面容的细节化表述,突出了人物坚韧顽强的性格特点,正是在这种外貌和年龄的巨大反差中,听众不仅感受到主人公的生活和工作环境艰苦,而且领会到了这位普通女性矢志不渝,把青春献给祖国地矿事业的崇高精神品质。

语言细节。在议论式演讲中,演讲者列举人物事例,往往要引用人物的语言。常言道:言为心声。如果能够选取典型的人物语言进行细化表述,不仅可以真切地表达人物的心理情感,而且能够进一步引发议论,给听众以深刻的启示,例如:

最后,她对她母亲说:“妈妈,你等着吧,我一定要超过那些美国人!我要让他们看看,什么是真正的中国人!”(王新宇《国魂下的赤

诚》)

这是一位在美国留学的中国女孩在中国申办奥运会失败的那天夜里,流着泪在长途电话中对母亲说的几句话。这字字千钧的语言细节,突出表现了一位中国留学生强烈的民族自尊心和自豪感,接下去,演讲者由此发挥,展开对“中国人”深刻含义的议论,给人以振聋发聩之感。

行动细节。在演讲中讲述人物事迹,应当特别注重人物的行动细节,因为,行动本身就是一种无声语言,最能表现出一个人的思想感情和性格品质,使演讲产生强烈的感染力和激励性。例如:

在一个深冬的晚上,回家的路上,我的假肢上的假脚掉了,当时街上行人寥寥无几,怎么办?咬咬牙,蹦吧!就这样,我用一条腿蹦了一里多路,终于蹦到了家……(安雁盈《让痛苦点燃心中的蛸灯》)

这是一个失去右腿的残疾人的一次真实的生活经历。正是“蹦”这一独特的行走动作,让听众深切地感受了主人公的艰难的人生境遇中一颗“苦涩心”,而且鲜明地体悟出了残疾人不向命运低头的顽强拼搏精神。

一个典型的行动细节,产生了多么巨大的震撼力和启示力。

心理细节,人物的内心世界是外部行动的依据,所以,在演讲中不可忽视人物心理细节的表述。倘若把人物在特定的场合、环境和形势下产生的心理活动鲜明地展露出来,就能表现人物的思想情绪,给听众以真实感。例如:

我也在琢磨:婆婆是从旧社会过来的人,难道她没有传宗接代的思想?我要能为沙家生下第一个放牛娃那该多神气。(徐波、刘立邦《说说我婆婆》)

这是一个怀孕的儿媳面对“高兴得把眼睛眯成一条缝”的婆婆产生的心理活动,十分实在而又自然,演讲者正是通过这样的心理细节形成的悬念,把“我”的思想同婆婆的言行对照起来,既增强了叙事的吸引力,又表现了婆婆的新思想,从而揭示了“生男生女都一样幸福”的演讲主旨。

场景细节:人物活动离不开特定的生活环境,在演讲中可以通过描述典型的场景细节来突出环境的特点,从而表现出人物的思想倾向和精神追求,给听众以真切的感受和深刻的启示。例如:

她带我们走进低矮的教室,那坑坑洼洼的泥墙,风一吹就直掉土渣儿。对着门的墙壁上,有块黑板支在两根松木棍上。十来平方米的屋子没有窗。(唐丽萍、袁恕《这里垂着绿荫》)

这是一位名叫陈英的山寨女老师的生活和工作的特定环境。演讲者

敏锐地抓拍了这一场景和细节的特定镜头,不仅表现了大凉山环境的艰苦、教育的落后,而且突出了陈老师扎根山寨无私奉献的精神。人民教师的强烈事业心和崇高使命感,激起了听众内心的共鸣。

事物细节。在演讲中表现人物活动,往往要涉及到一些具体的事物,倘若抓住这类具有某种特殊意义的事物细节进行具体的描述,就不仅可以显现出人物的思想品质,而且能够给听众以深切的感受。例如:

连队七八十号人来自不同的省份、地区,为了能使大家都满意,我随身带了一个小本子,上面记满了战友的胃口差异,每天炒菜,就以这个为参照。(李拥华、郭天智《火头军的苦与甜》)

这是一位起初不愿当炊事员的女兵讲述自己思想转变之后工作情形的一段话。演讲者叙述的一个事物细节是有表现力的,一个小本子,凝聚着这位女炊事员对战友们的关心和理解,让听众领会到她热爱平凡工作,追求崇高理想的崭新的精神风貌。

数字细节。在演讲中议论事理,有时需要列举数字进行阐述,倘若演讲者敏锐地抓住典型的数字细节展开论证,就能够大大增强事理的说服力,给听众以深刻的启发和教育。例如:

在孔繁森同志逝世之后,我们发现他身上只有 8.6 元,清点他的遗物值不上 500 元,他的家庭还欠债 19000 元。(阳光《丰原先与粪土》)

这是一处十分典型的细节表述,确切的数字,不容置疑地表现了一位党的优秀领导干部的清贫和廉洁,怎能不令人肃然起敬。

为了增强演讲效果,无论运用何种方式表述细节,都必须注重以下三个特性。

第一,真实性。演讲“就其反映的对象来看,是现实的真实,而不是艺术的真实”。演讲者“主要是运用现实生活的真实事例,通过阐述正确的道理,来表达自己的现实主张、态度和看法的”。(邵守义《实用演讲学》)因此,细节作为生活事例的构成因素,就必须符合生活的实际,即具有现实的真实性。否则,任何经不起现实生活检验的虚假细节,都只会削弱和损害演讲的表达效果。

第二,典型性。演讲经验表明,无论选用什么样的细节,都必须对人、事、景物作既有高度概括力又有鲜明特征的描述。演讲者只有从现实生活中提炼出具有典型性的细节,才能在演讲过程中突出人物的性格特点,反映出事物的普遍意义,从而增强演讲的感染力和说服力。否则,不加选

择地运用一些缺乏表现力的平庸细节,不管演讲者的描述多么细致,都只能给人以琐碎的冗余之感,更谈不上引起听众的情感共鸣了。

第三、整体性。在演讲中进行细节化表述,必须从整个演讲的思想出发,服从演讲的整体构思的需要,注重整体结构的内在联系,力求每个细节都成为演讲有机整体的一个不可缺少的细胞。否则,脱离结构的总体构思和主题的整体意义,单纯从技巧出发,孤立地追求细节,就会造成细节淹没主题的弊端。这样的细节的描述,是毫无意义和价值可言的。

第九讲 演讲艺术(二)

- 即兴演讲
- 礼仪演讲
- 竞选演讲
- 学术演讲
- 教学演讲

五 即兴演讲

即兴演讲是演讲者事先未作准备,处于一定时境,对人对事对景有感而发的演讲。如:答记者问,观后感,来客介绍,欢迎致辞,婚事贺喜,丧事悼念,宴会祝酒,赛场辩论的自由发言等。这类演讲随着社会的开放,交际的频繁,应用越来越广泛。谈到即兴演讲,一个学生这样说:“越是没有刻意准备的演讲,越让人觉得亲切真实自然。”

即兴演讲的话题,由时境决定,即演讲者所处的自然环境和心理环境。受时境的激发而产生联想和感慨,进而使演讲不仅言之有物而且感情充沛富于哲理。即兴演讲由于是无准备的临时发言,要在极短的时间内对捕捉到的话题迅速组合成演讲正文,因此比有准备的命题演讲有更高的难度,它既要求对时境的整体把握,又要求紧扣主题短小集中,言简意赅。要抓住话题主干,少作前景介绍,也不作无意义的过分渲染,不讲套话不讲空话不带口头禅,用词要简洁概括,把难以直言表达的抽象感情寄寓在具体的可感知的事物和行为之中,使之具体化、形象化。

即兴演讲是受时境的激发而产生联想和感慨,就像一场突如其来的遭遇战,有人很容易被它打个措手不及。除了一般演讲需要注意的事项以外,即兴演讲最重要的就是反应。若是命题的即兴演讲,就要快速对题目作出反应,良好地把握住题目的意思。若非命题的,那么就可以选择一个自己熟悉的喜欢的题目来讲。即兴演讲的成功取决于演讲者平时知识经验的积累,及对生活的观察和体验,特别是驾驭语言的能力。在语言表达上,即兴演讲一般情况下语速都不是特别快,因为这样才能一边想,一边讲,尽量做到逻辑严密,语言流畅。但同时,也要注意面部表情,最好就像平时谈话一样娓娓道来,千万不要因为在思考就目光呆滞,面部僵硬——就如同你平时发呆一样。

对于演讲结构的确定,有一个“魔术公式”。这是卡耐基演说结构的新方法。这是一个合理的,能反映时代需要的,合乎心理学和伦理学的方法。这个方法非常适合当今快节奏的生活,屡试不爽。它非常简单,要点就是,一开始讲演,便把你的实例的细节告诉听众,说明你希望传达给听众的具体意念。接着,以详细清晰的言辞说出你的论点。然后,陈述缘由,也就是向听众强调,他们如按你所说的去做,会有什么好处。简而言之,这个“魔术公式”就是要使演讲具体化。也就是说,你可以先确定了提纲,然后在演讲中按照提纲,一步一步,一边组织材料和语言,一边讲下去。

六 礼仪演讲

礼仪演讲,是指在各种社交礼仪场所当众发表的感情性演讲。礼仪演讲的最突出的特点是诉诸于情感。它是一种以抒情为主,寓理于情的演讲语体。凭吊演讲是礼仪演讲最重要的应用。凭吊演讲,原指葬礼上发表的演讲,现在一般泛指追悼会上的悼词或祭文,也包括在对杰出人物的祭日那天所发表的演讲。优秀的凭吊演讲,既能纪念死者,又能激励生者。优秀中年知识

分子蒋筑英妻子的一篇题为《永存的慰藉》的祭文,就是凭吊演讲中的杰作。1987年,美国“挑战者”号航天飞机升空后突然蒙难的事件,曾经震惊了全美甚至全世界。里根总统在“挑战者”号航天飞机遇难机组人员的悼念仪式上发表了一篇激越人心的演说。一般来说凭吊演讲通常容易溺于低回,但里根的演讲虽然是凭吊不幸,却不时迸出勇敢的火花。整篇演讲充满着悲哀中的激越,洋溢着勃勃英气。难怪当里根的演讲通过电视向全美国转播时,许多美国人驻足倾听。在如此沉重的打击面前,美利坚民族表现出巨大的理智和力量,成千上万的人要求继承遇难者的事业,向太空进军。而里根的演讲无疑起了极大的推动作用。

凭吊性演讲一般来说语言节奏比较慢,讲话语调比较低沉,这种风格的演讲发人深省、富有启发性和情感性。请参看本讲资料库中《永存的慰藉》一文。

七 竞选演讲

竞选演讲是常见的一种政治演讲。政治演讲是代表一定政治思想、政治立场、政治策略和团体利益进行宣传鼓动的一种演讲。它的基本特点是具有思想性、逻辑性和鼓动性。政治演讲较之其他演讲更有宣传成分。它要以自己鲜明而坚定的立场,充实而雄辩的说理来说服、征服或慑服听众,促使听众接受自己所宣传的观点和主张,并付诸行动,如十六大的报告及其他报告的宣讲等。竞选演讲和就职演说也属于政治演讲,这类演讲在欧洲和美、日等国的政治演讲中占有重要的位置。特别在欧洲和美、日等地政府首脑中应用非常普遍。

在较低层级的“竞选”实际上是“竞聘”。竞聘演讲,是指在一定的组织形式中凭口才自荐,竞争某项职务或某项工作的一种演讲。这种演讲可以在公司、企业中的经理及学校、工作组织的班长、组长一级中进行。现在有越来越向上扩大的趋势。竞

聘演讲一般有三种类型。一种是单纯演讲型,就是事先拟定演讲提纲或演讲稿,做好充分准备,然后按指定顺序或抽签决定的顺序依次演讲,或赴选民较集中的区域内演讲。第二种是“提问解答型”,是由竞聘者介绍自己的竞聘宗旨和竞聘条件,然后以“答记者问”的形式,随时回答听众的提问。第三种是“论辩演说型”,它要求竞聘者必须具备较好的心理素质和较高的语言表达水平,事先将有可能提出的问题作充分准备,避免太多的随意性。竞聘演说,实际上就是演讲者的自我推销,用据理力争的方式艺术地说明“他不行,我行”,或者“他行,我也行”。用展望未来的理想式构图,呼唤群众“投我一票吧,我将会使你们得到满足!”当然,推销的方式要注意艺术性,切忌为了贬低竞争对手而不择手段。竞聘演讲要遵循“惟真惟实,感人肺腑,具体可信,动情入心”的原则。

就职演讲,一般是新当选或连任的领导就其在任职期间,怎样履行职责,怎样处理公务等所发表的演讲,也叫施政演讲。这类演讲的特点是针对性强,观点鲜明,承诺明确,实施具体,办法可信。如1989年1月20日,布什登上了美国第41任总统宝座。在就职典礼上,布什发表了15分钟就职演讲。在这非常宝贵的有限时间里,布什就美国人民最关心的问题——财政赤字和美苏关系,提出了他的“弹性冻结”方案和“小心谨慎”的对苏政策。并且向众、参两院议员发出呼吁:“我们需要妥协,让我们一起来平衡联邦预算,在世界面前保持美国的团结、强大”。布什的就职演讲,为的是使他的人民意识到,一位成功的总统将正式开始赋予时代新意了。总之,就职演讲,演讲者应该向公众表明,如何在有限的任职期间,为他的公众创造新的一切。

这类演讲一般语言节奏较快,讲话声音轻重对比强,这类演讲热情饱满,催人奋起,很有感染力。

八 学术演讲

近几年博士生报告团在社会上越来越活跃。清华大学的博士生报告团是从2000年年末开始组建的,组建之初,即在济南成功举行了9场科技、经济前沿报告会,获得一致好评。报告团以“传播科技火种,迎接世纪挑战”为宗旨,采用巡回报告,实地考察,座谈交流,科技服务等多种形式,向机关、企业、学校等各方面公众传播当今最新科技信息,普及科学观念,并以此为契机,了解社会对高校科研项目、科研成果的需求,以便日后开展深层次的科技服务。校长在该校博士生报告团成立大会上这样说:“通过报告团的实践活动,把科学知识与技术带到基层,对博士生而言,是了解社会的好机会,可以看到人民对我们的需要。他希望广大博士生虚心向社会、向群众学习,做出应有的贡献。”

上面提到的博士生报告团的演讲无疑是一种学术演讲。学术演讲就是在会议上向公众传播自己的最新科研成果,介绍某一学科领域的发展状况或进行科学知识普及性教育所作的演讲。一句话就是运用演讲的方式把专门的,有系统的学问展示出来。学术演讲的运用范围比较广泛,包括学术会议上的发言,学位论文答辩,高校中的学术讲座,各种治学或创作的经验报告,以及向公众传播当今最新科技信息,普及科学观念等等。

学术演讲就学科性质来说,可分为两大类:哲学社会科学性的学术演讲和自然科学性的学术演讲。内容的科学性是学术演讲的第一个特点。离开了科学性,那就不称之为学术演讲了。论证的严密性是学术演讲的第二个特点,学术演讲的威力就体现在它的逻辑力量上,体现在环环相扣的严密的论证过程中。语言的准确性是学术演讲的第三个特点,在不影响准确的基础上,学术演讲要尽量做到深入浅出,通俗易懂。独创性是学术演讲的生命力所在,学术演讲的价值很大程度上就在于有没有独创性,不负责任的随便瞎说不是独创性,人云亦云的学术演讲,

也不会有多少吸引力。一般来说这类演讲语言节奏比较平稳,没有太大的起伏,言辞精练,逻辑性强,层次分明,条理清楚,比较严谨,无跳跃之感。

九 教学演讲

教学演讲属于科学口语语体,它不同于一般社交场合、宣传鼓动场合的演讲,也不同于学术演讲,它有着作为教师职业演讲的特殊要求。这些特殊要求包括:

1. 规范性

对教师职业演讲来说,普通话是法定的教学语言。对于一般演讲,带点方言、俚语还是允许的,但在教学演讲中不能掺杂方言。除此之外,教师语言的规范性还指使用的语汇要规范,讲述的话要符合语法的规范。在教师进行演讲时,不管教师本人是否意识到,他的语言本身,就是一个规范,一个榜样。

2. 科学性

教师进行教学演讲的主要目的是向学生传授科学知识,进行思想教育,要求教师用词必须准确,必须合乎逻辑,必须运用本学科的专门术语。如果教师语言运用不正确,不科学,会导致思维发生错误,而造成实际生活中的失误。教学语言的科学性,是教学内容科学性的重要保证,而教学内容的科学性是教学中第一位的要求。

3. 教育性

教师的职业本身就使其教学语言具有一定的权威性。教师的教学语言对学生的思想、情感、行为始终有着潜移默化的影响,有时甚至是决定性的影响。当然,教师的教学语言教育性的发挥,同教师个人的威信有直接的联系。教学语言的教育作用也和其他因素有密切关系,如社会对教师的态度,领导及教育行政管理机关对教师的态度,学生家长对教师的态度等。因此,形成全社会重视教育,尊重教师的风气,是充分发挥教学语言教育

作用的保证。

4. 启发性

现代教学理论的重要观点之一,即认为教学过程是学生个性发展的过程。学生身心的健康发展要求有一个良好的环境,犹如科学的萌发需要肥沃的土壤,充足的水分和阳光一样。这种环境应当是愉快和谐,启迪智慧,积极紧张三者的统一。而这正是教师提倡的,是教师用完美的教学语言创设的。教学语言的启发性有三重意思,即启发学生对学习目的意义的认识,激发他们的学习兴趣,热情和求知欲,使学生有明确的学习目的和学习的主动性;启发学生联想,想像,分析,对比,归纳。激发学生积极思考,引导学生分析问题,解决问题;启发学生审美兴趣,丰富学生的思想感情。

要使教学语言具有启发性,首先,教学语言要体现出对学生尊重的态度,要饱含丰富的感情。要求别人尊重,这是一个人最深层的心理需求,是一个人自我完善心理的具体反映。而教师对学生的尊重,则可以激发学生巨大的潜力,这种潜力可以转化为学生在思想、道德、知识、能力等各方面的积极追求。因此教师要把尊重课堂内的每一个人摆在重要的位置上。其次,教学语言中的丰富的情感同样具有重要意义,以情激情,这是优秀教师成功的重要经验。因为学生一切美好的高尚的情感体验都不是靠说教获得的,而教师饱含情感的语言则是激发学生产生情感体验的有效手段。第三,教学语言要启发学生求疑求解,去独立地发现问题,分析问题,解决问题,从而使学生的理性思维得到训练。

5. 兼容性

教师演讲运用的语言,不是一般意义上的口头语言和独白语言。它是一种较复杂的综合语言,它既体现了内部语言向外部语言的转化,又反映了口头语言与书面语言的综合运用,还表现了对话语言和独白语言的交替使用及口头语言与体态语言的协调使用。

教师语言是一种带有书面语言色彩的口头语言。这种语言既有书面语言的严密性、简括性、条理性和丰富性,又有口头语言的传声性、通俗性与生动性。它是口头语与书面语的完美的融合,是教师根据教材书面语词汇的提示进行的口语转化,是一种语言的再加工,也是一种再创造。

教师语言还是一种带有会话语言色彩的独白语言。一般演讲使用的都是独白语言,即一个人面对听众作成套的少间断的讲说。而教师演讲都不能独白到底,应当边说边谈,是一种单向沟通和双向沟通的交替使用。在教师演讲中,如果缺少这种有来有往的谈话就会成为目中无人的满堂灌了,成功的教师演讲,应该是会话体与独白体的完美融合。

教师语言是一种带有感情色彩的庄重语言。教师职业、教师特殊身份使他在讲台上一站,一般都要用庄重的语气讲话,尤其要讲的是科学知识,不能以漫不经心的轻浮的语气讲授。教师也不会像某些激越型演讲者那样,在学生面前慷慨陈词,或者激动起来手舞足蹈声泪俱下。教师应当沉稳地庄重地娓娓动听地讲授,把自己感情体验熔铸在饱含情感的词语中,不是面无表情地死板地照本宣科。

教师语言是口头语言与体态语言的协调使用。教学演讲并不仅仅是依靠教师的嗓子,展示自己的有声语言。它还通过教师的手势、动作、表情来增强语言的表现力。

此外,在课堂演讲过程中,还可以边讲边在黑板上勾圈或书写提纲,或运用投影、录像、录音、多媒体等教学辅助手段,引导学生深入地感知教学内容,强化教学效果。

6. 简明性

简明的语言,即话不多,一听就明白。这样的语言是经过认真组织、认真推敲和提炼的语言,甚至句式也是经过严格选择的。教学口语的简明性是由教学的特殊任务所决定的。教师的目的在于传授知识发展学生的思考力,学生则要努力从教师的语言中,吸收一切有用的信息,教学语言不简明,诉诸于学生的

听觉是混沌一片的材料,势必给其吸收带来极大困难。学生的学习需要不能满足,他们的积极性就会受挫伤。课堂教学一节课时间有限,语言不简练,则不能在有限的时间内完成既定的教学任务。

简明的语言也包括留有余地。即教师在教学当中要把握语言的合理的多余度。教师在讲授过程中对重要的概念、结论、关键的语句,应有必要的重复,保持一定的多余度。没有多余度的讲授语是无法理解的。课堂口语诉诸于学生的听觉,转瞬即逝,学生没有反复琢磨品味的余地。多余度的作用可以避免学生因听不清或记不住而对教师讲授的误解。多余的重复,或换一个角度、口气所讲的同义解释,有助于学生的理解。在一节课的滔滔不绝的讲授当中,这些多余的信息(语言)能给学生“喘气”的机会,给他们以思考、理解的时间与空间。

综上所述教学演讲确实有着自己的一些特点,因此教师在借鉴一般演讲技巧的基础上,还要依据课堂教学的特殊性,把握好上述教学演讲的特点,扮演好三种角色,即知识渊博的学者的角色,循循善诱充满爱心的教师的角色,语言丰富体态优美的演讲家的角色。并且这三种角色要达到和谐统一,不能乱套,不能比例失调,这样才能成为受学生欢迎的老师。

【思考与练习】

1. 谈谈即兴演讲的魅力。
2. 学术演讲有些什么特点。
3. 发表一篇竞选学生干部的演讲。

【资料库】

1. 演讲艺术谈。

即兴演讲“兴”从何来?

- (1) 感“时”起兴。

特定的时间,是演讲活动的一个构成因素。倘若这一时间具有某种特殊意义,就可能成为一种现场触媒,激起这一活动参与者的兴致,从而

引发即兴演讲。例如：

你们好！“教师节”是我们在座每一位师生自己的良辰吉日，可喜可贺！现在不正是如此吗？师生汇聚一堂，欢迎她，情意殷切，你我竞相赞美；祝贺她，激情满怀，此时此刻我感触良多。

这是一位教师在教师节师生联欢会上即兴演讲的开场白。显然，演讲者对“教师节”这一特定的时间概念，有着真切的情感体验和深刻的思想认识，正是这具有特殊意义的“此时此刻”，使他“感触良多”，从而不可抑制地产生了即兴演讲的强烈兴致。

（2）感“地”起兴。

特定的地点、同构成演讲的环境因素密切相关。如果处在现场环境中的某人对这一地点有着难以忘情的人生记忆，就可能由此激起内心强烈的情感活动，从而产生一吐为快的表达欲望。这样，一次热情洋溢的即兴演讲就开始了。例如：

今天，我们这些老知青，为了重温一个旧梦，顶着烈日，冒着酷暑，从四面八方汇集到阔别二十多年的第二故乡——南江。在这片红色的土地上，曾洒下革命先烈的斑斑血迹，也曾留下知识青年的深深足印。当我又一次踏上这方热土时，心中涌起了多少感慨，多少欣喜……

这是一位知青在第二故乡联谊会上即兴致辞的一段话。作为在农村插队8年的老知青，他重返故地，青春时代那些难忘的生活情景一下子在头脑中浮现出来。这个让人刻骨铭心的地方，就成了演讲者即兴发言的情感动因。

（3）感“人”起兴。

作为演讲活动中的人，演讲者和听众的关系是十分密切的。从实际情况来看，处在语言交际场合中的某人，面对他人的时候，往往会受到这一特定对象的影响，从而激发兴致，情不自禁地临时发表演讲。例如：

刚才，我听会议主持人说，在座的都是来自农村的小学校长。我也当过农村的小学校长，我深知在贫困落后的偏远山区当好这个校长是多么艰辛和劳苦。尽管如此，你们却义无反顾地肩负起了培养跨世纪农村建设人才的重担。我本来不准备讲话，现在却想借此机会，向你们表示崇高的敬意，并说几句心里话……

这是市教委副主任在小学校长培训班结业典礼上即兴讲话的开场白。显然，这位领导同志是临时被邀到会的。当他了解面对的特定对象

以后,类似的经历,深切的体验,就促使他产生了说话的兴致,并发表了真切动人的即兴演讲。

(4) 感“事”起兴。

在社会生活中,人们的热门话题固然可以成为即兴演讲的材料,其实,即使是所谓小事只要蕴含着重要的意义,对善于体察和感悟生活的人来说,也同样可以激发强烈的兴趣,促成一次富有启示性和感召力的即兴演讲。例如:

最近,我上街的时候,发现商店招牌和商品广告上的错别字大大减少了。也许有人觉得这是小事,可我认为这是一个令人高兴的好现象。因为它说明社会用字的规范化问题已经引起了政府部门的重视并得到了人民群众的理解和支持。同学们是未来的人民教师,更有义务承担起规范用字的社会责任。

这是一位中师语文教师的一段课前即兴讲话。他出于职业的敏感,由社会上商业用字的变化,体察出了一种语言文明的新趋向,并怀着喜悦的心情,感“事”起兴,对学生讲述了自己的见解和希望。

(5) 感“景”起兴。

处在公众场合中的人,有时会受到眼前某种特定景象的触发而引起讲话的兴趣,导致一段精美的即兴演讲。例如:

今天天气真好,春风特别和煦,春光格外明媚。蓝天流云飘拂,青山飞鸟啼鸣。苍松翠柏掀起阵阵林涛,红花绿叶织出幅幅彩锦。在这充满生机与活力的季节里,我们走进美丽的大自然,一颗颗年轻的心怎能不感奋、激动和欣喜!让我们放开喉咙,尽情歌唱这美好的春天!

这是一位中学班主任在春游中即兴演讲的一段话。当他带领学生登上山顶,举行联欢活动的时候,面对大自然多彩多姿的景色,他兴致勃勃地讲起话来。这情景交融的演讲,产生了多么强烈的激发性和感染力啊。

(6) 感“物”起兴。

在会议现场,有时会出现某种引人注目的物品。一个善于观察和联想的人,往往能够感悟到此“物”的特殊性内涵,从而即兴发挥,以开场白的方式,发表一段精当的即兴演讲。例如:

我这个人作报告,很容易激动,激动起来就会手舞足蹈,这花瓶放在台上就有点碍手碍脚了,说不定碰翻摔破了,我这个供给制市长还赔不起呢!

这是一位领导干部在 50 年代为某文联作形势报告的一段即兴开场白。他走上台来，一眼就看到讲台洁白的台布上放置着一个插着鲜花的花瓶，他小心地把花瓶移到台下，然后讲了这段话。显然，这感“物”起兴的演讲，不仅活跃了气氛，而且委婉地批评了讲排场的风气，给人以深刻的启发和教育。

（7）感“言”起兴。

在有许多发言者的公众场合，某人的言论，可能成为他们即兴讲话的触媒。因为无论这种言论是激起与会者的同感还是反感，都可以促使别人临时产生说话兴致，以表达自己的现场感受。例如：

刚才这位家长先生的发言真是太好了。我十分赞同他提出的家长要给自己的孩子建立家庭档案的意见。是的，把孩子在家庭中的表现情况记成文字材料，并装入档案，这不仅能够反映孩子的思想变化，而且可以检查他们的性格缺陷。这样，就便于从家庭的角度配合学校，更有针对性地教育孩子，引导他们不断成长和进步。

这是在家长座谈会上一位与会者的即兴发言。显然，这位家长是聆听了别人的言论之后，兴之所至，才有感而发的。因为这“兴”是被一种强烈的赞同感激发出来的，所以，他立即发言，表明了自己的看法和态度。

（8）感“行”起兴。

在现实生活中，人们的行为方式是由思想支配并受一定的道德来规范和评价的。倘若某种行为具有了普遍的社会意义，就可能激起关注者的强烈兴趣，从而引发特定场合下的即兴演讲。例如：

昨天是星期日，我们班上有几位同学自发组织起来去慰问聋哑儿童，他们给孩子们唱歌跳舞，还送给孩子们一些学习用具。这个“学雷锋”的实际行动，使我既高兴，又感动。因为他们作为未来的人民教师，怀着一种强烈的社会责任感，为残疾儿童奉献了一分爱心……

这是一位中师班主任在班会上的—段即兴讲话。作为教师，他为自己的学生的行为感到高兴，正是这感“行”起兴，才激发他对全班同学发表了真挚感人的即兴演讲。

综上所述，即兴演讲中“兴”的来源是丰富多样的，它离不开人们对现实生活的真切感受。初学者只有在社会实践中，注重德才学识的培养，加强情理意趣的体悟，才能通过长期的口语锻炼，不断提高对客观事物的敏锐感应力，以激发说欲的产生，从而促使即兴演讲的顺利进行并获得良好

的现场效果。

(以上是×××同志在《演讲与口才》杂志上发表的一篇文章,概括得比较全面,借此介绍给大家。)

人无我有,人有我新 ——即兴演讲学习与训练

孙玉茹

写文章提倡“人无我有,人有我新”,即兴演讲也是一样,惟其新颖别致,才能吸引人、感染人、打动人,才能收到别开生面令人瞩目之效,那么,怎样才能使即兴演讲出新呢?

几个步骤:

(1) 倒挂金钟。这种方式要求演讲者的开场锣鼓要破常求异,巧设悬念,使演讲一开始就如磁石一样吸引听众。比如,某大学的一位班主任,在一次“如何做一名文明大学生”的主题班会上这样讲道:“昨天,派出所的两名同志带着一位农民来到我们学校,要求查看一下所有学生的相片,说有一件事是咱学校3名男生干的。经过他细辨认,这3名学生就是咱班的韩波、李韦和王小光。”“一鸟鼓舌,百鸟压音。”这几句话如同爆竹一样,增加了听众的紧迫感,整个教室鸦雀无声,大家的目光紧盯老师,急切地想知道到底发生了什么事情。老师把3名学生叫到前面,然后才说了事情真相:“昨天下午,就是他们不顾生命危险救了一名落水儿童,并送到了医院。他们做了好事不留名,那个儿童的父亲给咱们学校送来了一面锦旗,写的是‘当代文明大学生’……”他“本末倒置”,先声夺人,使整个演讲如海潮涨落,魅力无穷。试想如果采取平铺直叙式,会收到这样引人入胜的效果吗?

(2) “投机取巧”。即兴演讲讲究的是“随机应变”,而“投机取巧”则指演讲者找准起“兴”点,借“机”进行巧答妙解的一种方法。1948年,珍惠曼因在《心声泪影》中成功地扮演了一个聋哑人而获奖,在颁奖大会上,她的答谢词既简单又机巧。她说:“我因一句话没说面获奖,我想我该再一次闭嘴。”她把答谢词和自己的角色特征挂起钩来,巧妙新颖,既简练得体,又耐人寻味。

“新”和“巧”是一对孪生姐妹,即兴演讲要出新,就要“投机取巧”。只要用心,就会发现在演讲中可借的“机”和“巧”很多,如利用自己的名字、所举的数字巧搭台阶、或巧用故事、寓言做引线,或借自己年龄、职务进行发挥等等,都可使即兴演讲出新、增趣。

(3) 借花献佛。这个成语,原是比喻用别人的东西送人情,这里是指在被突然叫起来发言,而自己一时又没想好应答之词的情况下,飞速捕捉名言警句或诗词佳句来“救场”的一种方法。比如在一次青年团举办的演讲会即将结束、正当评委算分的时候,主持人请一位与会的老同志讲几句话。这位老同志事先没估计到要自己讲话,但他考虑到演讲的主题,迅速联想到了毛主席的一段关于青年的话,他不慌不忙地说:“青年朋友们,我今天参加这个会有个感想,那就是毛主席说的一段话太正确了。他说,世界是你们的,也是我们的,但是归根结底是你们的。你们青年人朝气蓬勃,正在兴旺时期,好像早晨八九点钟的太阳,希望寄托在你们身上。青年朋友们,加油啊,振兴中华的责任在你们身上,祝你们前途无量,前程似锦!”这段即兴演讲,实际上只是一段毛主席语录加一句祝贺的话。他借他人之“花”“献礼”,不但恰到好处地表达了自己的思想感情,而且不用苦思便应了急,既避免了张口结舌,前言不搭后语,又充分显示了演讲者敏捷的文思和聪慧、睿智,实在是高。

(4) 就地取材。成功的即兴演讲者,大都注意从现场挖掘话题。或借场景(天气、标语、画面等)进行“发挥”,或从听众身上找“由头”(身份、职业、爱好、语言、籍贯等)说开去,还有的则以物为“轴”穿起一串“糖葫芦”。江苏的张旭忠在外甥生日晚宴上的即兴讲话就是很好的一例。他以生日要吃蛋为“兴”,然后向外甥送上了“三个蛋”:“这第一个蛋叫‘德’,思想好,像个石头蛋……要尊敬老师,热爱劳动,艰苦朴素,举止文明,不要做一个众人讨厌的坏蛋。(鼓掌!)第二个蛋叫‘智’,学习好,像个五彩蛋……在学习上要发扬‘挤’和‘钻’的精神,千万不要考几个鸭蛋。(鼓掌!)这第三个蛋叫‘体’,身体好,像个铁蛋蛋……要经常锻炼身体,不要做一个经不起风吹浪打的软蛋。(鼓掌!)”这种从现场取物进行临场发挥的演讲,使人感到既亲切自然,趣味横生,又悦耳赏心,永难忘记。

总之,只要你遵循见人所未见,发人所未发,用人所未用的原则,就能从老一套走出来。只要你不断总结经验,经常进行实践,就会常讲常新,立于不败之地。

大学生竞选演说的语篇结构艺术

李胜梅

竞选稿有那么重要吗?

大学校园里,越来越多的学生开始自觉锻炼自己的社会工作能力和组织能力,希望通过担任班干部或校、系学生会和团总支干部来全面提高

与展示自己的能力。于是,各班各系一年一度的干部竞选总是吸引着大多数同学热情参与。短短几分钟的竞选演说是竞选者综合素质瞬间的集中展现,在一定程度上决定着竞选的成败。可是有不少同学“满腹的话儿不知从何讲”,要表达的意思心里很明白,但一时不知选择什么样的词语和句子,不知先说什么后说什么。本文就来与您一起分析并讨论演说如何布局谋篇的艺术,如何将心里话有序地掏出来。

(1) 竞选演说的主要组成部分有哪些?

1) 开场白。比较周到的表达,一般是以问好作为开场白。“尊敬的系领导、老师们,亲爱的同学们,大家晚上好!”“各位老师,各位同学,晚上好!”最简洁的是:“大家好。”

2) 自我介绍部分。

比较周到的介绍是:“我叫×××,来自××班。”也可以直接说:“我是×××。”

有一位大学生是这样说的:“都是很熟悉的面孔,自我介绍就免了吧。”这种介绍方式有丰富的潜台词,既肯定了与在场观众的熟悉程度,可以拉近与在场观众的交际距离,又肯定了自己的知名度,表现出亲切,随意,自信。

这方面的艺术化手法是运衍析修辞格,充分阐释自己的姓名。

① 借名人之名。“我叫陈敏刚。与国家卫生部部长陈敏章仅一字之差,陈敏刚。”与名人姓名加以比较、或字相间相近、或谐音、或近义,容易给人留下深刻印象,使听众记住您最重要“品牌”——姓名。“我叫黄忠,一名年轻的老将。”以同名的历史人物作比喻,并比较。

② 解释姓名的含义,强调自己与之相关的特点。“我叫林雪蕾,雪花纷飞,蓓蕾含苞待放。一个诗意的名字。”描写一个美好的意境,具体、生动、形象。给听众一个美好的语言感受,当然容易记住。

③ 由姓名加以引申,抒发自己的心愿。“有两句古诗大家一定很熟悉:‘两只黄鹂鸣翠柳,一行白鹭上青天。’我叫王鹭,……我预祝中文系将拥有一片明媚的蓝天,而我是蓝天下一只展翅飞翔的白鹭。”意境优美、高远。从名字入手,借用古诗,用其中的两个相关的形象“蓝天”和“白鹭”作为喻体,分别比喻中文系和自己,形象地表达了自己与集体的联系,自己和集体的感情。“白鹭”这个喻体的选择和引申,可谓天成。

④ 用双关法,反用名字的特点和含义。“我叫徐亚军,……希望给我一个锻炼的机会,使我成为一名冠军。”由姓名“亚军”双关体育竞赛名次

的“亚军”,再与相关的“冠军”形成对比。

3) 主体部分。内容方面,一般包括:我的能力、特长,我曾经担任的工作,我的竞选动机,我对学生干部的理解,我的竞选目标,我的工作计划“施政纲领”等等。言语形式上,讲究语音节律,词语复现,结构对称,语句流行等,可增强言语表达的修辞效果。比如:

① 直接点明“我的竞争口号是:脚踏实地、大胆求实。我的工作方法是:1……2……”

② 引用诗句。如,“‘初生牛犊不怕虎’,这是送给新生的。‘沧海横流方显英雄本色’,这是送给我们老生的。‘事实胜于雄辩’,以后的行动会证明我。”

③ 结构对称。“去年的今晚,你们选了我,事实证明没有错。今年的今晚,你们选我,事实还将证明你们没有错。”

④ 以直接致谢的方式间接介绍自己的能力和成绩。“谢谢大家这么欣赏我,衷心感谢3年来老师和同学给予我的支持,使我能自信而坦然地站在这里。3年来,我长期台上台下,中文系的文艺舞台在全校总是拿大奖的,我感到很欣慰。”这是学生会上届文艺部部长的演讲词。这段话的目的是展示自我,但切入的角度是面向眼前的交际对象表示感谢,这使对方更易接受,无自我标榜之嫌,委婉巧妙。

⑤ 直接祈使部分。直接请大家投自己一票,就像买卖要当场拍板成交。“如果大家信得过我,请投我一票。”“我今天上台可能有点紧张,但我希望大家在选票上写我的名字时不紧张。”坦率,显出可爱。

⑥ 结束语部分。这部分内容也许字数很少,容易被忽视,可您千万不要弃之不顾。因为它既可以保证您全篇演说的完整性,还可以表现您的礼貌和周到。您在结束时别忘了说一句“谢谢大家”之类。也可用祝愿式结束你的演说:“祝大家快乐。”“祝××系日益兴旺发达。”等等。

(2) 语篇结构类型有哪些?

一般说来,完整地具备上述组成部分的竞选演说形式,只是少数。大部分是具备两三个组成部分加以发挥。就像句子成分有主谓宾定状补,但并非每一个句子都有这些成分一样,有时一个成分足矣。当然成分出现多少、表达效果是有区别的。一段演说具备完整的语篇结构成分,可使演说内容周到,礼仪性好,还可以表现演说者的从容和老练。而只说一点,则个性鲜明,重点突出。

1) 少数是由一个组成部分构成一个演说语篇的。“请投我一票,我会

好好干出样子来的。”“愿拥有大家更多的爱护和支持。”只有一个祈使部分。像这样只说一两句话就结束演讲的,并不是少数。笔者在高校调查时发现,有不少竞选者使用了这种独句式语篇。笔者分析,竞选时的特定时空和人际条件,是形成独句式语篇或简短表达的重要条件。交际双方共同的演说话题,双方共有的知识背景,参与者之间的特定关系,当时特定的交际氛围等等,可以补充开场白,问候语,姓名介绍时的客套以及结束语等要表达的内容,后面的演说者在适当的情况下不必重复前面演说者已经说过的“共同语言”,重要的是突出自己的特色。

2) 大多数是具有两三个组成部分。“我这是最后一次参加竞选,头两年担任女生部长,希望大家投我一票。”正文主体+直接祈使。

3) 广播电视中的名人讲话和广告文稿的语篇结构,它们的流行性往往会发展成为一种语言时尚,影响着并改变着我们今天的语言生活,我们的语言表达方式和接受习惯。竞选演说辞在模仿时尚中表现出一定的语言包装意识和语言促销倾向,也许更容易被听众接受。

比如一个完整的广告文稿,理论上应该具备标题、产品名称、正文、口号、附件等结构成分,而电视广告较多的是只具备两三个成分甚至一个成分,形成的两类主要语篇类型。一是只说产品名称。如中央电视台的一则广告词:“旭日升冰茶,冰茶旭日升”;一是产品名称+广告口号。如中央电视台播出的一句广告词:“喝××果汁,走健康之路”。我们发现,大学生竞选演说和电视广告文稿,在语篇结构类型上是一致的。手段都是:一以名称或品牌强化印象,二以演说口号或广告口号打动感情。

(3) 演说者不妨自觉解说自己的语篇结构。

有一位学生一上台,就在黑板上写下三个大大的标点符号:!?!,铺出了悬念。台下觉得有点莫名其妙,正合其愿。接着他风趣地解说:“第一个惊叹号,表示我有勇气有胆量上台来,我叫×××。第二个是问号,不知道大家是否信任我。您会投我一票吗?第三个是惊叹号,表示我相信大家一定会投我一票”。话音未落,台下立即爆发出热烈的掌声。这位竞选者首先将自己竞选的“提纲”和结构线索告诉观众,给人明确的欣赏定势。悬念新颖,引人入胜。

“我是×××。我说两点:第一,感谢大家一年来给我的帮助和支持。第二,重复我一年前的话:我决不辜负大家对我的期望。”这位学生直接点明自己的话语正在执行的言语行为:“说”、“感谢”、“重复……话”,态度明确。这种显施事句有正式和郑重的语体色彩,有礼仪性、程序性。这段话

还同时用辞约意丰的句子介绍了自己的已有成绩(已经做了一年学生干部),表达含蓄。

“我说三句话:一、我是×××;二、有信心为大家服务;三、有能力为大家服务。尾声:希望大家投我一票。”用简洁的显施事句,介绍了这段话语的语篇结构,表明了自己的竞选愿望,对自己正在执行的言语行为有明确的自觉意识,大胆自信,郑重其事。

在校学生和广大读者,在竞选演说中,应该说些什么,应该用什么样的修辞手法,应该先说什么后说什么,相信您已有了明确的答案和精彩的台词。祝您成功。

校园竞选演说如何辞约意丰

李胜梅

演说者怎样才能以尽可能少的词句传递尽可能多的信息量?怎样才能以尽可能谦虚的言语行为尽可能充分而又委婉地推销自我,以尽可能含蓄的言语表达方式实现自己“当官”的直接愿望?笔者认为,可以让字面意义富含言外之意,可以使每一个词句都包含丰富的前提、预设和蕴涵,如此则坦率可爱,含蓄而深蕴机智。以下介绍几种成功方法,相信会给您一定的启发,使您感受到辞约意丰的语言魅力。

(1) 比较式:与自己以前比。

1) “做事不能随便许诺、要踏实肯干。一年来的工作与上一次的演说相比较,感到问心无愧。”含义丰富:自己去年已经担任了学生干部,自己的办事风格是务实,一年来的工作踏实而有成效,但这些话语含义不是直接表白,而是让听众从他这种比较式的语句中间接地推导出来。

2) “这是我第3次登上竞选讲台,每次心情都不同,这次尤为特殊,因为这是我的最后一次,但为同学们服务的心情却是相同的。”“最后一次”;是毕业班的老“同志”了;“第三次上台”;已经连续做了两届学生干部了;“为同学们服务的心情相同”;一直怀有一颗为同学们服务的心。用比较法构成的句子,同时关涉几个比较项,每一项的特点都在比较中陈述出来。虽然有的显,有的隐,但都恰到好处地将各项言外之意传递出来。既做到语义内容丰富,又在比较中强调了重点。

(2) 致谢式:与交际对象拉近交际距离。

一位渴望成为新一届学生会副主席的竞选人上台时,台下掌声很热烈,于是他直接说:“谢谢大家这么欣赏我,两年来,衷心感谢老师同学给我的支持……”

又如：“首先感谢老师和同学们给了我两年的锻炼机会，使我能自信而坦然地站在这里。”“感谢系领导、老师、同学的支持和帮助。”感谢在场的师生，同时也关涉到场外的师生。介绍自己已有的成绩，但切入的角度却是面前的交际对象（谢谢大家），竞选者无自我标榜之嫌。字面意义是向对方表示感谢，话语含义是陈述自己的成绩。字面意义，由于切入角度的独特性，听众容易接受；话语含义，是听众自己从字面间接推导出来的，含蓄，因而具备了较好的可接受性。字面意义只是一种形式手段，而蕴涵意义才是说话人所要强调的信息。

（3）典型细节描写式。

“三年来，我长期台下台下，中文系在全校的文艺舞台上总是拿大奖的，我感到很欣慰。”上届学生会文艺部部长的竞选词中并不直接点明自己的“官衔”。“我就是那位站在瑟瑟寒风中点名的××。”通过典型细节介绍了自己上一年在学生会纪检部的工作，描写了自己的工作形象：即使寒风阵阵的冬日，也能忠于职守地出现在早锻炼的操场上。但这些都不是直接表达的，他不点明自己的“官衔”，无“官架子”，平易近人；也不张扬自己的付出，容易被听众接受。

（4）顺接式。

一场竞选演说，一般前有领导讲话，后有领导总结，几十位学生演讲之间还有主持人的串场衔接，所有人的发言共同构成了前后相连的上下言语关系。“很荣幸第一个上台来，……我相信自己将不愧为中文系体育上的第一号选手。如果您信任我，请投上神圣的票。”“刚才××同学比喻他是‘95级的后卫’，我想，我就是咱们系的守门员了。”正所谓顺水推舟，巧妙地推出自己的“舟”。

（5）姓名衍析：品牌战术，广告策略。

1) 由姓名引发出自己的心愿。“有两句古诗大家一定很熟悉：‘两只黄鹂鸣翠柳，一行白鹭上青天’。我叫王鹭，……我预祝中文系将拥有一片明媚的蓝天，而我是蓝天下一只展翅飞翔的白鹭。”简短的话语，意境优美而高远。从名字入手，巧借古诗，用其中的两个相关的形象“蓝天”和“白鹭”这个比喻，可谓天成。

2) 反用名字的特点和含义。“我叫徐亚军……希望各位给我一个锻炼的机会，使我成为一名冠军。”由姓名“亚军”双关体育竞赛名次的“亚军”，再与相关的“冠军”形成对比。语义丰富，又能使人记住姓名这个重要的品牌。

(6) 不言自明。

“该说的话,往年都说了。往年的工作,大家可以对我的成功失败作出评价。今年表明我的心愿。”执行主席平平淡淡,不想说其实已经表达了更丰富的句义。已经做了几年的学生会干部,前几次竞选演说已经说得很好,并得到了大家的认可,往年的工作已经是不争的事实。信息量大,说明了自己的工作能力和经历,但无标榜自夸之嫌,表现的很谦虚,切人的角度容易被观众接受。

“都是很熟悉的面孔,自我介绍就免了”。亲切随意,拉进了与在场观众的交际距离(与大家都很熟悉)又显示出自信,肯定了自己的知名度。

大学校园里,越来越多的学生开始锻炼自己的社会工作能力和组织能力,希望通过担任班干部或校、系学生干部来全面提高自己的能力,展示自己,于是各班各系一年一度的干部竞选吸引着大多数同学的注意力。

心动不如行动!

Try it,请走上讲台。

2. 演讲词选录。

就任北京大学校长之演讲

蔡元培

五年前,严几道先生为本校校长时,余方服务教育部,开学日曾有所贡献于同样。诸君多自预科毕业而来,想必闻知。士别三日,刮目相见,况晃动阅数载,诸君较昔当必为长足之进步矣。予今长斯校,请更以三事为诸君告。

一曰抱定宗旨。诸君来此求学,必有一定宗旨,欲求宗旨之正大与否,必先知大学之性质。今人肄业专门学校,学成任事,此固势所必然。而在大学则不然,大学者,研究高深学问者也。外人每指摘本校之腐败,以法语学于此者,皆有作官发财思想,故毕业预科班者,多人法科,人文科者甚少,理科者尤少,盖以法科为干禄之终南捷径也。因做官心热,对于教员,则不问其学问之浅深,惟问其官阶之大小。官阶大者,特别欢迎,盖为将来毕业有人提携也。现在我国精于政法者,多人政界,专任教授者甚少,故聘请教员,不得不聘请兼职之人,亦属不得已之举。究之外人指摘之当否,姑且不论,然再谤莫如自修,人讥我腐败,而我不腐败,问心无愧,于我何损?果欲达其做官发财之目的,则北京不少专门学校,入法科者尽可肄业于此,或三年,或四年,时间不为不多,敬能爱惜光阴,孜孜求学,则其造诣,容有底止。若徒志在做官发财,宗旨既乖趋向自异。平

时则放荡游冶,考试则熟读讲义,不学学问之有无,惟争分数之多寡;试验既终,书籍束之高阁,毫不过问,逐步形敷衍三四年,潦草塞责,文凭到手,即可藉此活动于社会,岂非与求学初衷大相终端用户驰。即在今日,吾人对于当辆多不满意,亦以其道德沦丧。今诸君不于此时植其基,动其学,则将来万-因生计所迫,出而任事,担任讲席,则必贻误学生;置身政界,则必贻误国家。是误人也。误己误人,又岂本心所愿乎?故宗旨不可以不正大。此余希望于诸君者一也。

二曰砥砺德行。方今风俗日偷,道德沦丧,北京社会,尤为恶劣;败德毁行之事,触目皆是,非根深固,鲜不为流俗所染。诸君肄业大学,当能束身自爱。然国家之兴替,视风俗之地位甚高,望比重任,责无旁贷,故诸君不惟思所以感己,更必有以励人。苟德不修,学之毫无娱乐之事,必感身体上之苦痛。为诸君计,莫如以正当之娱乐,易不正当之娱乐,庶于道德无亏,而于身体有益。诸君入分科时,曾填写愿书,遵守本校规则,苟中道而违之,岂非与原始之意相反乎?故品行不可以不谨业。此余所希望于诸君二也。

三曰敬爱师友。教员之教授,职员之任务,皆以图诸君求学便利,诸君能无动于衷乎?自应以诚相待,敬礼有加。至于同学共处一堂,尤应互相亲爱,庶可收切磋之效。不惟开诚布公,更宜道义相勸,盖同处此校,毁誉共之。同学中苟道德有亏,行有不正,为社会所訾詈,己虽规行矩步,亦莫能辩,此所以必相互相劝勉也。余在德国,每至店肆买物品,店主殷勤款待,付价接物,互相称谢。此虽小节,然亦交际的必需。常人如此,何况大学生乎?对于师以友之敬爱,此余所希望于诸君者三也。

余到校视事仅数日,校事多未详悉,兹所计划者二事,一曰改良讲义。诸君既研究高汉化补丁学部,自与中学、高等不同,不惟恃教员讲授,尤赖一己潜修。以后所印讲义,只列纲要,细微末节,以及精旨奥义,或讲师口授,或自行参考,以期学有心德,能裨实用。二曰添购书籍。本校图书馆书籍虽多,新出者甚少,敬不广为购办,必不足供学生之参考。刻拟筹集款项,多购新书,将来典籍满架,自可旁稽博采,无虞缺乏矣。今日之所与诸君陈说者只此,以后会晤日长,随时再为商榷可也。

永存的慰藉

路长琴

直到今天,我还弄不懂,世界上怎么会没有了筑英。我觉得,他不过是像往常一样出差去了——到北京,到上海,也许还远一点,到欧洲。而

不久,也许就在今天晚上,在孩子们正在做功课,我倚在床边织毛衣的时候,他会像每次那样,臂下夹一个大公文包,身上袭了一团冷气,突然出现在门廊里。他会变戏法似的从口袋里掏出一叠小人书和巧克力;会立刻卷起袖子冲进厨房;还会在路过我的洗衣盆的时候,顽皮的笑着,把一方脏手帕悄悄的扔进去……

筑英,你走得不是太匆促一点了么?

你走的前一天晚上,我真的生你的气了。不为你东西也不收拾,就跑去帮薛家修下水道,这是应该的;也不为你事先不曾关照一声,说走就走,这在我们本来已是常事。我只恨你太不顾惜自己。肚子疼了多久了——去看过了么?牙齿掉了多久了——好不容易托人约好了下周去镶,可你又忙着到四川出差去了。

你说:“平平、全全,瞧妈妈不管我了。”

你还说:“幸亏刚给你们换了一罐气!”

你已经走出了门,又折回来,最后的一句话是:“手帕忘在床边了。”

而从十四日夜到十五日下午,差不多20个小时,你挣扎着,在招待所、在急诊室、在三轮摩托车上、在排着长队的化验室门口。在离我们几千里的陌生的地方,你生怕耽误了身边同志的吃饭和休息,生怕呕出的血沫会弄脏别人借给你穿的毛背心,生怕用便盆给别人添太多的麻烦,却惟独没有为这个有我、有孩子、有对你来说像生命一样宝贵的工作的世界留下一句话……你没有想到啊,你怎么可能想到呢?你的生命,正在掀开新的一页——事业一天天兴旺,渴望已久的项目正一个个展开;老父亲平反昭雪,精神上压了几十年的沉重负担从此移去;我们分了新房子,孩子们都已经懂事;还有那最珍贵的,你刚刚填过的入党志愿书……你一定以为,一切苦难,都会像以往经历过无数次的那样,在顽强的意志面前如晨雾一样消散。而你又回来了,回实验室、回家、回到浓荫郁郁的斯大林大街,在一片奔忙中感受着生命的力……

但料想不到的打击,还是在一瞬间袭来。你挣扎了20个钟头,耐心地等待着医学的判断与动作。余下的,你的色度学知识,你的五门外语,你的意志,你的责任感,你对事业和生活的一片挚爱,都已经无能为力。

不过四十三岁嘛!大学毕业以后苦苦摔打了20年,正要挑起一副重担,却一句话都没有,默默的,用你虽然还在壮年,但毕竟累坏了、用垮了的身体强忍了20个小时,候的离去。

我要求最后在为你理一次发。多少年来你的头都是我理。我总怨你

太瘦,推子都不好走,希望有一天你能歇一歇,胖一点,就像那次刚从西德回来那样。

我要求替你穿衣。除了我,又有谁知道你的尺寸和喜欢的颜色呢?我拉开你的提包,满满的,全是书。我把你最常看的德语课本拿出来,放在你的枕头下。你是一刻也离不开书的。

你临终的面容是平静的。你在想什么呢?

我们的日子相当清苦。你送给我的定情物,还记得么?是一段四尺来长的蓝布。你说:“我就剩这一点东西了。”后来,我亲手用它为你缝了一件衬衣。你一直用一支老怀表。直到1979年才第一次穿上弟弟送的的确良制服。

你几乎不知道什么叫做安憩。星期六晚上的电视节目,是要孩子们强拉着你才坐下看几眼的。什么活儿你都揽,谁的事你都管,吃饭走路你都嫌浪费时间。你知道有多少同志责备我吗——“小路,快管管你们老蒋吧!”

不能说社会对你一直都是宽厚公正的。但只要有一丝来自组织与同志的温暖,你都把它藏在心头。你绝不自弃、自卑和阴郁,而是坚定地选择了自强不息。你不信偏见能遮挡一切。你认为,每个人都能表现出他的价值,只要诚实、只要一心向着光明。

到明年三月,就是我们结婚15周年的日子了。我会带着平儿和全儿,踏着雪,从没有化冻的南湖上走过,就像1968年我们刚办了结婚登记回来那次一样。雪,会在脚下吱吱地响,湖面上会留下……不是两双,而是三双清晰的脚印。

筑英去了。在实验室,在办公楼,在图书馆,在篮球场,从此再也见不到你一米八二的高身条,再也听不到你款款的南音。但是,只要看一眼伏案攻读的平儿,就会想起你的坚韧;只要闻一闻欢蹦乱跳的全儿,就会想起你的敏捷。

更何况,身边有多少好同志啊!一个室的,一个所的,一个系统的,认识的和不认识的,他们和我一起落泪,一起痛悼,一起鼓起勇气生活下去,奋斗下去。筑英,你用你那颗博大的心,在人间播种的仁爱 and 友情,他们加倍地来偿还了。

中途离去毕竟是不堪的!然而,筑英,我时时感到慰藉的是,你的这43年,活得清清白白,活得实实在在,活得像个硬汉子。不错,我们很少流连于花间柳下,也从没有享受过荣华富贵。可是,你却真正体味了奋斗与

得胜的大苦大乐。我知道,如果让你重新选择,你还会这样生活。而我,就算再有一百次机会,也还是选你做丈夫,安息吧,筑英。你累了,应该休息了。

天下兴亡 我的责任

高震东

同学们,你们说“天下兴亡”的下一句是什么?——不,是“我的责任”。如果今年高考每个人都额外加10分,那不等于没加吗?“天下兴亡,匹夫有责”等于大家无责。“匹夫有责”要改成“我的责任”,我是这样教我的学生的。所以说,现在我们大陆教育办得不好,是我高震东的责任,只因为这样,我才回祖国专门举办道德方面的演讲。(掌声)“以天下兴亡为己任”是孟子的思想。禹是人,舜是人,我也是人呀!他们能做到的,我为什么不能呢?“天下兴亡,我的责任”,惟有这个思想,我们的国家才有希望,我们每个学生如果人人都说:学校秩序不好,是我的责任;国家教育办不好,是我的责任;国家不强盛,是我的责任……人人都能主动负责,天下哪有不兴盛的国家?哪有不团结的团体?所以说,每个学生都应该把责任拉到自己身上来,而不是推出去。我在台湾办学校就是这样,如果教室很脏,我问:“怎么回事?”假如有个学生站起来说:“报告老师,今天是32号同学值日,他没有打扫卫生”。那样,这个学生是要挨揍的。在我的学校,学生会这样说:“老师,对不起,这是我的责任”。然后马上去打扫。灯泡坏了,哪个学生看见了,自己就会掏钱去买一个安上,窗户玻璃坏了,学生自己马上买一块换上它——这才是教育,不把责任推出去,而是揽过来。也许有些人说这是吃亏,我告诉你,吃亏就是占便宜,这种教育要牢牢记在心里,我们每个中国人都要记住!

学校更应该训练学生这种“天下兴亡,我的责任”的思想。校园不干净,就应该是大家的责任。你想,这么大的一个校园,你不破坏,我不破坏,它会脏吗?脏了之后,人人都去弄干净,它会脏吗?你只指望几个工人做这个工作,说:“这是他们的事。我是来读书的,不是扫地的。”——这是什么观念?你读书干什么?读书不是为国家服务吗?眼前的务你都不服,你还能未来服务?当前的责任你都不负,未来的责任你能负吗?水龙头漏水,你不能堵住吗?有人会说:“那不是我的事,那是总务处的事。”这是错误的。一般人最坏的毛病是这样:打开水龙头后,发现没水,又去开第二个,第二个也没有,又去开第三个——这样的学生,在我的学校是要被开除的!连举一反三都不懂,第一个没水,第二个会有吗?你就没想

到水会来吗？人无远虑怎么能行？作为一个干部，作为一个人，都要想到后果，后果看得越远的人，越是一个成功的人。一个只管眼前，不顾将来的人，不是一个好干部，不是一个有用的人。水管不关，来了水后让它哗哗满池子去流，仍不去关注：“反正是国家的水，不是我自己的！”——浪费国家的，就是汉奸！你为什么浪费国家的水？你为什么浪费国家的资源？我每天洗脸都为国家省一盆水，一年省多少水。你算算，你们学校6000多学生，每人每天节省一盆水，一年省多少水？省水就是省电，就是节省国家资源。爱有两种，一种是积极爱国，一种是消极爱国。积极爱国是为国家创造财富，消极爱国是为国家节省财富。国家用那么多百姓的民脂民膏来供你读书，你还浪费国家的财富，你良心何在？你上大学都如此，怎么能期望于中学生、小学生呢？怎么能期望于一般老百姓呢？你高级知识分子都不爱国，怎么能让老百姓去爱国呢？从自己身边做起，我们国家才有希望——这就是“天下兴亡，我的责任”的积极负责的道德观念，这就是道德教育。

另一点，我们要有“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”的敬业观念。天下有大事吗？没有。但任何小事都是大事。集小恶则成大恶，集小善则为大善。培养良好的道德，是从尊敬老师开始的，是从那很小很小的事开始的。这种道德是慢慢建立起来的，而不专门找到大事才干。今天上午下课的时候，我和师大校长一块出来，礼堂里有很多废纸。我说不要捡，要等下午学生自己捡——同学们，谁丢下这些纸屑就是不爱国。天下无大事，请先把自己脚下的纸屑捡起来——这就是我的“教材”。好的，同学们捡起自己脚下的废纸，这就是爱国的开始。我给大家讲两个关于废纸的故事。

第一个，美国有个“福特公司”，福特是一个人，他大学毕业后，去一家汽车公司应聘。和他同应聘的三四个人都比他学历高，当前面几个人面试之后，他觉得自己没有什么希望了。但既来之，则安之。他敲门走进了董事长的办公室，一进办公室，他发现门口地上有一张纸，他弯腰捡了起来，发现是一张废纸，便顺手把它扔进了废纸篓里。然后才走到董事长的办公桌前，说：“我是来应聘的福特。”董事长说：“很好，很好！福特先生，你已被我们录用了。”福特惊讶地说：“董事长，我觉得前几位都比我好，你怎么把我录用了呢？”董事长说：“福特先生，前而三位的确学历比你高，而且仪表堂堂，但是他们的眼睛只能看见大事，而看不见小事。你的眼睛能看见小事，我认为能看见小事的人，将来自然看到大事，一个只能看见大

事的人,他会忽略很多小事。他是不会成功的。所以,我才录用了你。”福特就这样进了这个公司,这个公司不久就扬名天下,福特把这个公司改为“福特公司”,也改变了整个美国的国民经济状况,使美国的汽车产业在世界占据鳌头,这就是今天“美国福特公司”的创造人福特。大家说,这张废纸重要不重要?看见小事的人能看见大事,但只能看见大事的人,不一定能看见小事,这是很重要的教训。

第二个废纸的故事,当本届亚运会在日本广岛结束的时候,6万人的会场上竟没有一张废纸。全世界的报纸都登文惊叹:“可敬,可怕的日本民族!”就是因为没有一张废纸,就使全世界为之惊讶。再看看我们十月一日在天安门广场升国旗的镜头,当人们散去后,满地的废纸,到处乱刮!外国人一看当然会这样认为:你们中国要同日本比,还差得远呢!大家不要总是说,我们国家地大物博,有137枚金牌——这都没用,咱们的道德水准还没上来,还差得远!大家说这些废纸重要不重要?所以说,我让大家捡起一张废纸,这就是爱国的开始。万事从小事做起。美国太空3号快到月球了,它却不能登上去而无奈地返了回来,为什么?只是因为一节30块钱的小电池坏了,他们这个酝酿很久的航天计划被破坏了,几亿元报废了。天下有大事吗?大家看哪次飞机失事是翅膀和头一齐掉下来的?都是一节油管不通,一个轮胎放不下来才失事的。一个人的死,哪个是全身溃烂死掉的?都是肝坏了,心脏有毛病,一个小器官不正常而死掉的。——同学们,从现在开始,你们要有敬业的观念。我们中国实行九年制教育的目的就是这样,就是要看你怎样同老师相处,怎样与朋友相处,这就是教育的目的。从古至今,中国的教育才是最伟大的教育,你把西方的教育看做是最先进的教育,那就大错特错了。美国的教育部长三个月前发表讲话说:“我们国家的教育是彻底失败的,我们把人教成了肉机器,我们要向东方学习人文教育!”所以说,我们祖国的教育是世界上最伟大的教育!(掌声)孔子告诉我们,学而不思则罔,思而不学则殆。一个学生要不断地学,不断地想,不断地做,这就是真正的教育,这就是中国教育的精髓所在。

再一个,我们要进行吃中国饭、说中国话、过中国节和穿中国服装的振兴民族文化的道德教育。一个中国人连中国饭都不吃了,能叫中国人吗?吃中国饭的第一代表是使用筷子。筷子原是中国的文化,是文明的行为。我去美国,偶尔吃他们的西餐,他们一上西餐我就说:“请给我拿筷子来。”他们问我:“吃西餐都用刀叉,你为什么用筷子?”我说筷子是文明

的象征,而你们的刀叉是野蛮的标志,所以我不用。筷子可切、可叉、可削、可夹、可戳,无所不能,而你们的刀叉笨重至极,像杀人的武器。(掌声)学生要吃烧鸡,我说可以,如果他说要吃“肯德基”,我要揍他,他说吃面包夹豆腐乳,可以,他说吃“汉堡”却不可以。你可以吃碉堡,但不能吃“汉堡”。这就是中国的民族精神教育。外国只是机器、枪炮比我们强,吃的能与中国比吗?吃外国人的东西只是一种怪心态,可卑啊!

我们学校的英文教学是全台湾最好的。我从美国请来两名老师,专门教我的学生学说外语。我有一个留美班,他们一定是要留美的。

但是他们所学的教材第一页上都印着我的话:“中国人学英文是我们的国耻行为,学英文是中国最可悲的行为,但我们不能不学,因为别人超过了我们,敌人的枪炮、科学压过了我们。今天我们必须学习他们的科学,然后才能打倒他们,超过他们。我们要以夷制夷,非把英文学好不可,所以要咬牙切齿学英文!(掌声)我们学英文的目的并不是为了去美国洗盘子刷马桶,去伺候外国人,去做丢尽祖宗八辈子人的事!”(掌声)所以,我的学生英文学得都非常好。如果一个英文老师一上课就说:“同学们,今天我们要学英文了。英文是世界语言,是世界上最美的语言,一个不会英文的民族是一个低等的民族,英文太美了!太棒了!”你说这个老师要不要打屁股?所以我总是告诉这些老师:要好好教我的学生,你不要替外国人宣传,变成汉奸。要告诉学生雪耻图强,打败列强,这是中国人的希望(掌声)!你们这里不也有英文老师吗?外语系的学生以后不也去教英文吗?上课以前你们要对学生进行爱国学英文的教育,不要上来就替外国吹一场,你们不要认为:传道者只是传英文之道,授英文之业,而要传爱国之道、授爱国之业。

好,同学们懂得了这些道理,下一步我们就要知道,我们今天的教育是很失败的。因为,我们从小就被教错了。所以,我们要进行为国家而求学问,为社会分工而学技能的利他、利群的道德教育。大家先要想想为什么读书,为谁读书?你们要反思一下。有些人也许会说,为自己找个饭碗而读书。这是多么卑鄙和渺小,多么无聊和可怜啊!你绝对不应该单是为找个饭碗而活着,找个饭碗吃饭太简单了,拿个刀子,找个人随便捅一下,绝对一辈子有了饭吃,而且还有人伺候、还有人为你做饭,睡觉时还有人替你站岗,你的东西一样少不了,那不就解决吃饭了吗?你为什么不去干呢?因为我告诉你,要学好生存的技能,要懂得生命的意义和价值,那里不是创造人类价值的地方。所以,我们要知道读书绝对不是为了自己,

读书是为了国家而求学问。所以,我们要告诉孩子们读书、做事要确定一个方向:先做自己应该做的事,再做自己喜欢做的事。很多人为兴趣而读书,岂有此理。读书有什么兴趣?真正的目标不应是兴趣,而是责任,在责任当中找到兴趣,但不能用兴趣代替责任。越在黑暗中越做光明的事,这就是道德教育。我们读书是为了国家。同学们,你们想想你们从小受到是什么教育?尤其是农村子弟,你爹妈是怎么教你的?他们这样告诉你:你要好好念书!你不好好念书,将来就不能出人头地,你必须努力奋斗好好读书,你才有前途,读书是为了你的幸福,读书是为了你的前途。读书一切是为了你。你就是在这种教育下长大的,这就是最错误的教育,这就是最糟糕的教育!所以小孩子长大以后就知道,啊哈,读书就是为了我呀,与任何不相干,为了我的前途,为了我的未来,为了我的希望,你看这个国家还有希望吗?它与国家毫不相干!

他喝着国家的奶水,用着国家纳税人的钱,拿民脂民膏培养出的却是一个自私自利的小孩,培养出一批自私自利的老师,你想,这国家会有前途吗?你读书的方向都错了,读书不是为了自己,读书是为了我们的国家,国家需要人才,国家需要干部,国家需要建国的栋梁。国家为什么培养你?国家是欠你的吗?你能白白吃国家的饭吗?白白享受这里的宿舍和餐厅,白白地享受老师对你知识的传授吗?你凭什么?你对国家有什么贡献?你对社会有什么贡献?有什么牺牲?你一切都没有,你只是个造粪的机器而已。你每天吃饭了,无所事事,你对国家有什么贡献?国家在期盼着你的贡献,期盼着你的未来,因为有一天你会长大,有一天你会学成,你要为国家做事,所以国家才在你身上投资,让你为国效命。因为道德教育必须以国家教育为前提,所以今天我们要爱我们的国家。正好你们是读师大的,你们在三四年之后要培养跨世纪的接班人,你的责任比谁都大。如果你都没有国家观念,你都不爱国,你怎么要求你的学生爱国呢?所以说今天的老师是最重要的。这就是我跑来跑去,为师范生灌输爱国思想的原因所在。你们爱国,学生自然爱国。如果不爱国,天天发牢骚,天天想转行,天天想下海,那下一代还有什么希望?尤其是学英文的,总想好好学,将来以后到哪个公司为哪个老板、哪个董事长当翻译官,多丢脸!多没人格,多没气度!(掌声)我这里特别强调的是国家观念。我常常给我的学生讲一个故事:我们有一天出去旅行,忽然间暴风雨来了,我们没地方避风躲雨,孩子们向前跑,一看前面有个草棚,大家“哗”地冲了进去,……冲进去大雨就来了。大家好高兴,“哇,今天运气不错哟,刚刚

找了房子大雨就来了。太快乐了!”大家也不顾虑房子干不干净,有没有人住过,只要有避雨的地方就很满足了。但这个房子在风雨中突然间要倒塌,同学们想尽办法“扶住它,不能让房子倒塌”。在这种状况下,我很有感慨,同学们,你们说是我们需要房子呢,还是房子需要我们呢?(掌声)我看是我们需要这座房子。

这座房子就是我们的国家,再破再烂也是我们的家,再穷再破,是我们的家,我们要爱她!(掌声)你怎么可以羡慕外国人呢?“唉呀,你看外国人多好!我不当中国人,我想当外国人!”那是不对的。我们国家不如别人,我们承认,但是我们有决心,我们会慢慢把它搞好,但我们一定要牺牲自己,有热爱国家的观念。人人在偷国家、吃国家、拿国家,这个国家怎么会好呢?人人都贪污腐败,这国家会好吗?外国有个加拿大!中国有个“大家拿”,再大的国家也会被你拿穷了。(掌声)我走到哪里,绝对拒绝招待。我走到哪里吃自己,用自己,坐你的汽车给车钱,住你的旅馆给你旅馆钱,吃你的饭给饭钱,绝对不沾国家一毛钱。我就是要做个示范给你看!(掌声)什么叫爱国,是我们把东西把钱把命给国家,这叫爱国,你总是把国家的东西往家拿,这叫什么爱国?有些人偷国家、拿国家,还拿得津津有味,拿得大言不惭,拿得毫不要脸,这怎么得了?(掌声)

有人说,老师,你让我爱国,我可以爱国,不过,国家在哪里?我找不着!“不识庐山真面目,只缘身在此山中。”你在国家里头,不知国家在哪。当老师的,国家就是你面前的学生。你往讲台上一站,下边的学生就是你的国家,找国家太容易了。今天我往这儿一站,下面 1500 人就是我的国家,我必须对你们尽心尽责,就要产生教化作用,影响作用,你就是我的国家,我爱你,就是我爱国,把我的思想传播给你,就是爱国!(掌声)那你以后往你的学生面前一站,那就是你的国家。你不能浪费他的时间,他的生命,你要好好为国家培养下一代,你给他这种爱国思想,你就是一个爱国者,不给他,你就是不爱国,你就是叛国者!(掌声)同学们,将来你也有留学的机会,你要注意到,不要让自己丢了中国人的脸。你别去了不回来,这丢中国人的脸呢!外国人是不会看得起你的。他们会说,你看,这些留学生一点国家观念都没有,这些小亡国奴!人家怎么会看得起你呢?这很丢脸,是很难为情的一件事。国家对我们来说非常重要,你不到国外不知道“祖国”的重要。一个没有国家的人,一个国势很弱的人,实在是太可怜了,太可悲了!所以,我们今天的中国人要自强、自爱,我们要知道爱我们的国家。国家不壮大,你个人再有钱有什么用?再有地位有什么用?

你永远不受人尊敬啊！

我今天讲了什么是爱国主义，哪里是爱国主义，处处都是爱国主义！任何一个行为都可以爱国。大家都知道以色列与阿拉伯的战争。阿拉伯和以色列打仗打得正热闹的时候，世界正举行选美比赛，那年以色列小姐正好当选“世界小姐”。许多电影界的人士都围着她：“小姐签约吧，将来你可以发大财了”，“签约后你名利双收，你何必回国呢，你的国家正在打仗，那么一个小国，随时会被吃掉的！”“你回去多可怕！你现在又有钱，又有名，留在美国吧！”这位姑娘却在电视上发表谈话说，世界小姐不是我个人想选，我只是让你们知道，以色列是一个优秀的民族，所以我出来竞选。我想让人们知道，地球上有一个以色列这个国家，所以我要出来竞选。我今天被选上了，就完成我的任务了。我也告诉世界，以色列是个优秀的民族，因为我是世界上最漂亮的女人。同时还告诉世界，以色列这个国家正艰苦奋战，希望全世界的人民同情我们，支持我们，支持我们国家的独立。现在我的国家正在打仗，要钱何用？我们以色列亡国 2000 年，因为我们文化不亡，所以我们还能建国。今天我要回去，为祖国而战，要钱何用？——她发表完这番谈话，第二天就坐飞机回国了。（掌声）

这个消息发表后，全世界的人对以色列刮目相看。哇，以色列人真了不起啊！于是，以色列的军队军心大振，他们像疯了一样，把阿拉伯的军队打得干干净净。这就是历史上最伟大的七日战争。七天打完。这就是因为一个女孩子的一句话。所以，同学们，爱国常常在一个微小的地方。

“一言以丧邦，一言以兴邦”。我们是受过高等教育的，我们肩负着国家的荣辱啊，人家看到我们就看到国家的希望。同学们，把个人的希望寄托在外国，你就丢了 12 亿同胞的脸，因为你代表 12 亿中国人，而不是你个人，你千万不要以为，“好汉做事好汉当”，你错了，你做不到，你不够资格当！

所以每个同学的一言一举都要注意。高老师回到国内，看到不顺眼的要讲要骂，要批评要建议，但是我离开了大陆回到台湾，不会讲大陆一句坏话。他们问，大陆好吗？我说好得不得了！太大了，太棒了。到了美国就说中国人伟大得不得了，绝对不会丢中国人的脸，一句对中国的批评也没有。但是，回来一定要实实在在地讲话，诚诚恳恳建议。有的人刚好相反，在国内他屁都不敢放一个，装得那么温顺，那么可爱，一离开中国就大放厥词，把中国骂得一文不值，这就是标准的汉奸王八蛋也！（掌声）

读书哪是为了自己呢？是为了社会的分工。你学修皮鞋，我学开汽

车,学任何本领都不是为了自己。各位同学想想看,一个外科大夫是学拿手术刀的,他会这样说吗?我要好好学,我将来为自己开刀很方便,千万不要割错了。是这样吗?各位同学,你想想看,哪件事是为了自己?我好好读师范,将来自己教育自己,你不是为了教孩子吗?你读什么书都是为了孩子,为了中学生,为了小学生。一个别字连篇、毫无知识的老师不知要毁掉多少小孩。所以说,读书不是为了自己,是为了未来好多好多的小生命。你在为他们努力啊!你不是为自己考个第一名,而是为你的学生准备功课啊,这是你现在读书的目标。医学院的学生,你在课堂上打瞌睡,不好好读书,连输卵管、输尿管都分不清,你凭什么医科大学毕业呀。你这种人害人不害人?读书是为自己吗?读书是为别人的安全。医道越高,病人越安全,他的生命越有保障啊!

好,同学们,我告诉你们,道德教育的六大纲目:

第一,忠党爱国,信守不渝的忠贞教育;

第二,孝敬父母,尊敬长上的伦理教育;

第三,“天下兴亡,我的责任”的积极负责的教育;

第四,“勿以善小而不为,勿以恶小而为之”的敬业观念;

第五,吃中国饭,说中国话,过中国年节的振兴中华文化的观念。

第六,为国家而求学问,为社会分工而学技能的利他、利群观念。

这是道德教育的六大纲目。记住了吗!

中国文明不断消长

金 庸

现在我是北京大学的一分子了,可以称大家为同学了。我衷心感谢北京大学给了我很高的荣誉,授予我名誉教授的称号。北大是我从小就很仰慕的大学。我的亲伯父就是北大的毕业生,故乡人大多不知道他的学问如何,但听说他是北大毕业生,便都肃然起敬。我念初中时候的班主任也是北大毕业生,他学识渊博,品格崇高,对我很爱护。虽然现在时隔五六十 years 了,我还常常想念他。

北京大学在“五四运动”中起了领导作用,整个近代中国社会的进步与发展是与北大师生的重大贡献分不开的。每当我们想到北大,就会想到开明开放的蔡元培校长,想到眼光远大的马寅初校长,想到许许多多的大思想家、科学家、作家、学者、教授以及跟北大有关系的大学问家们。北京大学有许多优良的传统,其中最重要的,一是对国家、社会的深切关怀;二是有容乃大的自由的学术空气。最近几年我在牛津大学住了很长一段

时间,我感到,牛津大学自由开放的学术空气和博大精深的学术研究是世界一流的,但牛津大学的老师、学生对于国家、对于社会、对于人民的关怀和牺牲,目前却大大不及北京大学的师生。抗战时期,我考大学,第一志愿就是报考西南联大。西南联大是由北大、清华和南开三所大学合办的,我有幸被录取了。或许可以说,我早已是北大的一分子了。不过那时因为我没有钱,西南联大又在昆明,路途遥远,没法子去,所以我不能较早地与北大同学结缘。今天我已作为北大的一分子,跟大家是一家人了,因此感到莫大的荣幸。

我一生主要从事新闻工作。作为新闻工作者,对每一门学问都须懂得一点,但所知都是些皮毛,很肤浅。专家、教授则不同了,他们对某一门学问有钻研,懂得很深。这是两种不同的接触知识的方式。我是新闻工作者,当教授是全然没有资格的,但幸亏我是“名誉教授”,名誉教授就没有关系了,话讲错了也无所谓。我下面要讲的话,真的是要向各位老师和朋友们请教的,这不是客套。在中国学问上要请教最好的老师,当然只有到北大来,没有别的地方可去。

我今年春天去过绍兴,到兰亭王羲之以前写字的地方。那里的人要我写字,我说在王羲之的地方怎么可以写字呢?但他们非要我写不可,我只好写了八个字:“班门弄斧,兰亭挥毫。”班门弄斧很狂妄,在兰亭挥毫就更加狂妄了。这次到北大,说好要作两次演讲,我自己写了十六个字:“班门弄斧,兰亭挥毫,草堂题诗……”在大诗人杜甫家里题诗,第四句是:“北大讲学。”

大家希望听我讲小说,其实写小说并没有什么学问,大家喜欢看也就过去了。

我对历史倒是有点兴趣。今天我想简单地讲一个问题,就是中华民族如此长期地不断地发展壮大,到底有何道理,有哪些规律?这几年我常在英国牛津大学,对英国文学、英国历史和中国历史很有兴趣。大家都知道,英国对20世纪影响最大的一位历史学家名叫汤因比,他写了一部很长很长的《历史研究》。他在这部书中分析了很多世界上的文明,说明世界上的很多文明都在历史进程中衰退或消亡了,直到现在仍真正兴旺发达的文明只有两个,一个是西方的欧美文明,一个是东方的中国文明。

而中国文明历史悠久且连续不断,则又是世界惟一的。虽然古代有的文明历史比中国早,有的文明范围比中国大,如巴比伦的文明、埃及的文明、希腊罗马的文明,但这些文明却因遇到外力的打击,或者自己腐化

而逐渐衰退、消亡了。他说,一种文明总会遇到外来的挑战,如果该文明能很好地应付这个挑战,就能继续发展,如果不能很好地应付挑战,就会衰退,甚至消亡。这里也有多种情况,一种是遇到强大外族的打击,整个民族被杀光杀尽,消灭了。一种是民族内部长期僵化,没有改革,没有进化,像活的木乃伊,结果衰落了。有的则因自己的腐化而垮台,还有一种就是分裂,国家内战不休。

我们的国歌中有一句:“中华民族到了最危险的时候”,这句话是在抗战前后写的,它表示了一种忧患意识。那时候我国遭受外族敌人的侵略,处境确实非常危险。在座的各位同学年纪轻,不知道,你们的爸爸妈妈就知道了。我同在座的雷洁琼大姐、周南社长等都经历过这段艰难而危险的时刻。就我看来,我国历史上遭受外族侵略的危险时期有7个:第一是西周末年到春秋战国时期东西南北受到的外族进攻;第二是秦汉时期匈奴的进攻,时间长达400年之久;第三是魏晋时鲜卑等五胡的进犯,时间也有400年;第四是隋唐时期突厥和吐蕃的侵犯,时间约300年;第五是五代、南北宋时期契丹、女真及西夏的侵犯,时间大概也是400年;第六是元、明、清时期蒙古、满族的侵犯;第七是近代西方帝国主义和日本帝国主义的侵略。

纵观中国历史,大概可以看到这样一个规律,我们的民族先是统一强盛,后来慢慢腐化、组织力量衰退。此时如果出现一些改革,那么就会中兴。如果改革失败了,或者自己腐化了,那么外族敌人就会入侵。在外族入侵的时候,我们民族有个很特殊的现象,就是外族的人侵常常是我们民族的转机。以上所讲的我们民族7次大的危机,又都是7次大的转机。历史上常常是外族人来了之后,我们华夏民族就跟它同化、融合,一旦同化、融合了,我们华夏民族就壮大起来,统一起来。

之后可能又腐化了,衰退了,或者分裂了,外族人来了,我们民族再融合,又壮大,如此循环往复。其他国家民族遇到外族入侵,要么打赢,要是打不赢,这个国家或民族就会垮台。我们中华民族遇到外族入侵时,常常能把外族打退,打不退的情况也很多,但却很难被征服。这是因为一方面我们有一股韧力,一股很顽强的抵抗力量;另一方面我们又很开放,在文化上同他们融合在一起,经过一段时间,大家变成一个民族,我们的民族从此又壮大起来。

我在温哥华英属哥伦比亚大学获颁名誉教授时也曾讲到这个问题,以及其他一些中国的历史问题。加拿大的一些教授觉得我的这些观念比

较新,并讨论为什么中国可以融合外族,而西方就融合不了。我想其中第一个原因是我国一开始就是农业社会,生产力比较高,技术比较先进,有强大的经济力量可以发展文化;第二个原因是从西周开始,我们已有了一个严密的宗法社会制度,后世讲到中国封建社会,总认为封建的宗法制度很束缚人的思想,很束缚人的行为,其实这种宗法制度也有它的历史作用。我们民族由于有了严密的继承制度,从而避免了内部的争斗和战争。一些游牧民族本来很强盛,但往往在关键的时候闹分裂。父亲死后,他的两个儿子或者三个儿子抢父亲的位子坐,罗马也有这种情况。一抢位子,就要打架,就要内乱,本来很强盛的部落或者民族一分裂,就要自己打自己。我们民族从西周开始,虽然自己内部斗争也不断有,但基本上还是遵循世袭制度,即父亲死了,嫡长子继位,这是当时中华民族发展的一个重要制度。一个社会的基本法律制度固定了,社会就会很稳定,内部斗争就会大大减少,这也是民族强盛的重要环节。还有一个重要环节,就是我们对外族是很开放的。从历史上看,中国很长很长的时候是外族统治的,如北魏。其实隋唐也有很大很大的少数民族的成分,主要是鲜卑人。有一个情况不知各位想到没有,我的小说中写过一个人叫“独孤求败”,独孤求败很骄傲,他一生与人比剑比武从没有输过,所以他改个名叫求败,希望失败一次,但却总没有败过。这个“独孤”就是鲜卑人。“鲜卑”这两个字,有些学者说“西伯利亚”就是“鲜卑利亚”,鲜卑人原本住在西伯利亚那一带。但这不是很一致的意见。北周的时候,有个人叫独孤信,他有很多女儿,其中大女儿嫁给了北周的皇帝,第四个女儿嫁给了唐高祖的父亲,第七个女儿嫁给了隋文帝。所以唐高祖和隋炀帝是表兄弟,唐太宗李世民则应叫隋炀帝为表叔。他们都有鲜卑的血统。唐太宗李世民的妈妈姓窦,是鲜卑人。唐太宗的皇后姓长孙,长孙和窦都是鲜卑人的姓。皇后的哥哥长孙无忌是唐朝很有名的宰相,他也是鲜卑人了。据我初步统计,唐朝宰相至少有二三人是胡人,其中主要是鲜卑人。那时候说“胡人”就像我们现在说“洋人”一样,没有歧视的意思。在唐朝,有二三个外国人当“国务院总理”,可见唐朝对外国人一点也不歧视。再说汉朝,汉武帝与匈奴交战,匈奴分裂投降了。其中一个匈奴王子叫金日石单,很受汉武帝重用。汉武帝死后,他的身后大事交给两个人,一个是霍光,一个就是金日石单。由此可见,我们民族壮大的重要原因就是非常开放。

我在武侠小说里写了中国武术怎样厉害,实际上是有些夸张了。中国人不太擅长打仗,与外国人打仗时,输的多,赢的少,但是我们有耐力,

这次打不赢没关系,我们长期跟你干,打到后来,外国人会分裂的。如匈奴很厉害,我们打他不过。汉高祖曾在山西大同附近被匈奴人围困,无法脱身。他的手下便献了一条妙计,去向匈奴皇后说,汉人漂亮的小姐很多,你如果把汉朝皇帝抓来,把汉人打垮了,俘虏了大批汉人中的漂亮女人,你这个皇后就要糟糕了,匈奴皇后中了这个诡计,便退兵了。匈奴后来分为南北,南匈奴投降了汉朝,北匈奴则向西走,一部分到了英国,以至灭亡了整个西罗马帝国。有意思的是,匈奴的一半被中国抵抗住了,投降了,另外一半却把整个欧洲打垮了。隋唐时期的突厥也是如此,他们分为东突厥和西突厥。东突厥向隋唐王朝投降了,慢慢地被华夏民族所融合。西突厥则向西行,来到了土耳其。后来土耳其把东罗马帝国打垮了,把整个君士坦丁堡占了下来,直到现在。所以我们不要一提起历史就认为我们民族不行,其实我们民族真正不行,只是16世纪以后的三四百年的事情。最近我在牛津大学的一次聚餐会上遇到一位很有名的研究东亚经济的学者,他和我谈到中国经济的发展前途时说,中国的经济自古以来就很发达,人均收入一直是全世界第一,只是到了16世纪以后才慢慢被英国赶上去。而国民总收入却是到了1820年才被英国超过。中国国力居世界领先的地位竟保持了二三千年的之久。那位学者对中国经济前途非常乐观,他说大概到2020年时,中国的国民经济收入又会是全世界第一,并能长期保持下去,恐怕至少在那之后的四五十年内没有任何国家能够赶得上。我听了之后很兴奋,问他是否有数据?他列举了很多统计数字。他是专家,不会随口乱说。我觉得他的分析是很有道理的。实际上我们中国古代在科学技术方面一直是很先进的,到宋朝尤其先进,大大超过了欧洲。那时我们的科技发明,欧洲是远远赶不上的。如造纸、印刷术、火药、罗盘等在宋朝已经非常兴旺发达了。现在大家用的钞票也是中国发明的,在宋朝时代就已经开始使用了。那时我们的金融制度相当先进,货币的运用相当成熟。那么欧洲人什么时候才开始转机呢?应该说是到了中国的明朝,从那时起,中国开始落后了。

我想其中原因,一个是政治上的专制,对人民的思想控制很严,一点也不自由开放,动不动满门抄斩,株连九族,吓得人们不敢乱说乱动,全部权力控制在皇帝一人手里。另一个原因就是明朝对付不了日本倭寇的人侵,便异想天开,实行所谓海禁,把航海的船只全部烧掉,以为如此一来就能断绝与倭寇的来往,饿死倭寇。这是对日本完全不了解,这种愚蠢的禁令,当然是永乐皇帝之后、郑和下西洋之后的事情了。明朝一实行封

锁,整个国力便开始衰退。与此同时,西方科学却开始发展,工业革命也开始了。有一个有趣的时间值得注意,那就是16世纪初的1517年,德国马丁路德公然否定教皇的权威,反对神权控制,就在这个时候,我国明朝的正德皇帝下江南。正德皇帝是个很无聊很腐化的昏君,他下江南干了许多荒淫无耻的勾当。大家知道,在隋朝、唐朝,中国是很富强的,到了宋朝、元朝也还可以,那时候科学发达交通方便,对外开放。而欧洲正是封闭的时候,一切都由教廷控制,学术思想不自由。你说地球围绕太阳转,他却要你坐牢,一切都是封闭的。到了16世纪,欧洲自由开放了,科学发明开始了,可中国反而长期封锁起来了,这是最大的历史教训。

**Keynote Speech at Microsoft
Professional Developers Conference
Bill Gates**

11 December 1997 Beijing, China

Good morning. It's a great pleasure to be here. Today is a major milestone [1] for Microsoft as our first Professional Developers Conference here in China. The key partnerships we build with software developers around the world are central not only to the success of Windows but also to realize the possibility that PC technology provides. It's through applications of every variety that businesses will be using the personal computer as the tool of the Information Age.

It's rather amazing how fast this innovation [2] is moving. Even to keep the like of myself who are deeply involved in the industry to go and see the improvement and every element that are taking place on a yearly basis is quite fantastic. Of course one of the driving factors of this business is the exponential increase in processor performance. There is no doubt that the magic of chip capability has delivered through the advance in microprocessor allows us to think of application which never would have been possible before.

The PC industry is one of the few industries that can deliver lower price equipment at the same time as improving the capabilities. The storage systems are now delivering Gigabyte of storage as the standard capability. Over 80 million of PCs are being sold a year. And the server market, the higher performance machines that these PCs networked with, are the fastest growing part of this business. The performance of those servers is increasing not only because the individual processors are faster, but also because we are using multiple-processor machines, so called SMP

designs and clustering nodes together. . . .

Great chips, systems developers, partners who are sponsoring [3] this event, making this all possible. There is an incredible opportunity for developers. The applications that are written today will sell to an even larger base of machines out in the market. There is a lot that we're doing to increase the work of good developers—make sure they understand where the PC is going and how tools can help them now, more and more marketing type of activities making sure they got in with the customers. This is something that we are going to increase year after year.

The overall [4] DNS message is one about helping developers seize that opportunity by bringing together the different architectures, making things automatic and allowing this to be done in an evolutionary fashion. I think it's a fantastic time to be developer and we appreciate being here and look forward to the opportunity to work with you more. Thank you.

第十讲 交谈艺术(一)

- 交谈概述
- 交谈其实很简单
- 你要有一眼甘泉
- 非语言沟通其实最重要
- 泉水来自何方

一 交谈概述

交谈是人在社会交际中应用最多也是最基本的语言形式。人们利用交谈来交流思想,增进友谊,也利用交谈来获取知识,认识世界。中国有句古话:“与君一席谈,胜读十年书”。萧伯纳有句名言:“你我是朋友,各拿出一个苹果彼此交换,交换后仍是各有一个苹果。倘若你有一种思想,我也有一种思想,而朋友间相互交流思想,那么我们每个人就有了两种思想”。

在社会生活中,交谈不仅仅局限在人与人之间的感情交流,许多职业和工作都是以交谈的形式进行的,如贸易洽谈、新闻采访、法律辩护、求职面谈、心理咨询、思想工作谈心等,并且以交谈的效果决定工作的成败,所以在交谈中讲究说话的艺术,注重说话的效果非常重要。

(一) 什么是交谈

交谈是由两个或两个以上的人共同参与的一项活动,交谈的过程实质上就是交际双方相互间的信息反馈过程。交谈的双

方都是说和听的双重角色,不但要把自己说的表达清楚,而且还要根据从听者那里反馈来的信息调整自己表达的内容和方式。交谈双方的反馈是互酬的,对应的。若双方的信息反馈不对应,即一方的表达得不到相应的酬答,交谈就将中断。只听不讲或只讲不听,都不利于交谈的进行。

交谈是传递信息的双向交流活动,只有听得准确,才能做出信息反馈,不然就会答非所问。由于信息的发送与信息的接受是两个习惯特点及逻辑结构都不完全相同的个体,所以说者的本意与听者的理解之间很容易出现变异,因此,要善于听,并注意边听边概括对方的要点。对别人的话一字不漏地听记是不可能的,也是不必要的。善于听就是善于一边听,一边整理,把对方的话的要点加以概括,概括出的要点不要主观论定,待对方的话告一段落时或轮到自己发言时,向对方提出以资核定,如果双方一致,那就说明自己没听错,如果双方不一致,应及时交换意见。要协助对方把话说下去,由于交谈对象受情绪及表达能力的影响,有时候结结巴巴地说不出来,这就需要对方的鼓励和支持,协助对方把话说下去是对说话者的尊敬,也是文明的基本要求。

人类的许多行动是受感情支配的,要激励一个人,理的作用远不如情,要号召一个人,情比理更容易。心理学研究表明,在情绪与理性的关系上,比较普遍的现象,不是理性掩盖情绪,而是情绪掩盖理性。在言语交往中,就听话者来说,并不是你怎么说他就怎么理解,通常是这样,他先把说话者所说的纳入自己的自我世界,经过感情的筛选之后再去理解判断,其中听话者对说话者的感情起着左右作用。如果听话者对说话者厌恶的感情压抑了理智,说话的效果就会走向反面,特别是说明的时候,听者对说明人如有厌恶感,就会拒绝他的说明。反过来,如果持有善意或好感,就会接受他所说明的一切。

在交谈中,说话者的声调是说话者的情感的微妙的运用,实际上听取说话者的语言是接受理性,而听到说话者的声调是接

受情绪。俗话说通情达理,只有通情才能达理,所以说话时要调整好说话的声调,同时,要达到说话的预期目的,还要注意融洽双方的关系,并了解说话人的基本需要结构和当时的心境状况,让对方在心平气和的情境中接受说话人的意思。说话首先要态度真诚,同时对对方还要深入了解,如果说话中有所疏忽,应及时表示歉意。

交谈时,双方都应该相互正视,相互倾听,不要看书看报,不要东张西望,也不要做一些不必要的小动作,如剪指甲、弄衣角、手指敲打桌面等,这些动作显得不礼貌。促膝长谈也好,面对面交谈也好,边散步边说话也好,不管处于什么情况都要全神贯注地听,对他人的谈话表现出兴趣。有的人在谈话中往往不注意听别人讲话,而是一心一意去思考自己下一句将说些什么,这样做很不利,是一种不虚心的表现,也是一种损失。在交谈中,与说话人不时地交流一下目光,适当地点头或作一些手势,以及发出“哦”、“嗯”声等,表示自己在注意倾听,可以引起对方继续谈话的兴趣。

要尽量让对方把话说完,不要轻易打断他人或抢接他人的话题,扰乱人家的思路。实在重要时,可委婉地用商量的口气问一声:“请允许我打断一下”,“请等等让我插一句”这样可以避免对方产生不必要的误解。

在交谈时,不要自己一味滔滔不绝地说个没完,要给对方讲话的机会,否则会显得自高自大,蔑视他人。如果是许多朋友在一起谈,讲话人不要把注意力只集中到一两个熟悉的人身上,要照应到在场的每个人。倾听人除了特别注意谈论人之外,目光也应该偶尔光顾一下其他人。并且,对于比较沉默的人亦应设法使他开口,比如问他:“你对这件事怎么看”。在他人谈话时,可以思考,但不要过于严肃。听者应该轻松自如,应随着谈话人情绪的变化而伴之以喜怒哀乐的表情。否则对方会感到你冷淡,没有情绪说下去。

总之,交谈是交谈双方的口语交往艺术,美国著名的语言心

理学家多萝西·萨尔诺夫指出,“交谈是双行道”,“没有回应的谈话是无效的谈话,说话艺术最重要的应用,就是与人交谈”。

交谈肯定不是单纯地展示自己的音色音域,作为实际的交际活动,都有一定的目的,交际主体要依照目的去谈话,避免漫无边际的漫谈,要学会灵活自如地控制话题,这样才能掌握交谈的主动权。

(二) 说好开场白

友好的交谈往往始于开场白,开场白就是交谈双方见面时的寒暄,然后由寒暄扩大到与人交谈。好的开场白能将双方的距离一下子缩短,由陌生关系变成特殊的亲近关系。要做到这样,就要尊重对方,善于挖掘双方的共同点,与对方沟通感情,对方感兴趣。从社会心理学的角度看,每个人都有一种亲合的需求,都有获得伴侣或友谊的需要,对焦虑的人送去安慰,向危急的人伸出援助之手,以及投其所好的馈赠,正中下怀的建议都可以促成认同感。认同感是交往双方初步交谈的媒介,深入细谈的基础,纵情畅谈的开端。在双方取得认同的基础上尽快围绕交际的目的言归正传。

(三) 及时展开话题

当交谈双方已言归正传,要及时把话题展开,展开的办法,第一,表示赞同对方的观点,然后举出你的例子,来印证对方的话题。这样会给人一种英雄所见略同的感觉,使谈话不仅显得非常投机,而且还会使交际气氛变得轻松,协调,自然。第二,听对方发表见解,或倾听对方的叙述,了解论题,从而寻找发表见解的机会。第三,对于有分歧的话题要给予善意的询问性回驳或必要时给予反击性回驳,这也是展开论题的有效方法。第四,对对方的话题或自己的原论点进行局部的修正,使原命题更加正确而切合实际。论题展开的方法很多,但展开时不要不顾及对方的情绪只顾自己滔滔不绝地讲。至于话题展开到什么程

度,取决于谈话者双方的交际目的,没有一个统一的标准。

(四) 适时转移话题

当原话题已充分展开,兴趣消沉;或原话题与交际目的不符,需要进入正题;或对对方的问题太敏感,不便回答,就需要转移话题。转移话题有几种方法:

(1) 让旧的话题自然消失,你可以停止在这方面发表意见,大家保持片刻的沉默,然后就开始另一个话题。将旧的话题打断,但注意不要在别人还有话可说的时候。

(2) 可以在谈话中不经意地很随便地插入新的论题,把旧的论题往前引申一步转移到新的论题。

(3) 提问。提问是引导论题和转换论题的好方法。提问可以把对方的思路引导到某个论题上来。同时还能避免僵局。但是发问要事先有所准备,不要问对方难以应付的问题,如超过对方知识水平的学问,技术问题等。也不要询问人们的隐私,如夫妻感情,对方爱人相貌,以及大家都忌讳的问题。其次要注意发问的方式,不要像倾泻炮弹似的连续发问,让对方难以应付,也不要问一些对方用“是”或“不是”就能简单回答的问题,如“你是大学生吧”,“今天很冷吧”等等,这样的提问无法使对方畅谈。笨拙的发问就会导致笨拙的回答。相反,如果问“学校生活怎么样?”“天这么冷,你怎么穿这么点衣服”等等,这样对方不但可以向你介绍一些你所不了解的新鲜事,还会由于客人能充分叙述自己的感受而使空气自然融洽。

(五) 在适当的时机结束原话题

无论你是找朋友谈心,交换信息,密切相互关系,还是去求职面谈,都要有目的去说话,说完后要以征求意见的方式,了解对方是否明白了自己的意图或达到了预期的目的。如果发现对方有不够清楚或误解的地方,及时加以适当说明,不能例行公事似的说完就完了。在交谈中经常听到人们说“我明白了”,其实

有时候并非真的明白。人的心理行为是个性化了的东西,其一言一行都带有它自身的需要、动机、兴趣等个性倾向色彩,所以人们对人家的话总是用自己的概念、知识、经验、价值观根据自己的需要结构去理解,然后按方便自己的原则去掩盖其他。人们之间的许多纠纷与争执,如果我们加以追溯根源,就会发现问题就出在这里:你以为你明白了,你了解了,实际上并没有真的明白,真的了解。所以有些重要的话,你最好再让听者重复一遍,以确保听话者真正了解了你的原意。一般情况下,当交谈时间已很长对方开始疲倦时,当谈话目的已达到,或交际客体另有新的要客来临时,就应结束原话题起身告辞。话题结束的时间要适当,既不能太早也不能太晚。太早了,让人感到谈兴正浓,意犹未尽,结束晚了,会出现对方厌倦,冷场等难堪局面。

二 交谈其实很简单

(一) 惟一的决定因素:你的目的

实际上日常生活中我们预料不到的情况随时都可以发生,但是我们的每一次谈话其实都有我们或显然或隐含的目的,即便是闲谈,也是有目的的,至少,一个最基本的目的是,可以通过闲谈巩固和加深你在他人心中的良好印象。没有目的的谈话是浪费时间和机会。

那么按目的划分,交谈可以分为三类,交流,劝说,诱说。其区别是,交流是双向的,双方都有必须达到的目的。劝说是单方令对方接受自己的意见,劝说方又必须达到的目的,被劝说方没有明确的目的,是输出与接受的互动。诱说是单方诱使对方按自己的意图说出自己想要的东西,是寻求与奉出的关系。

在交流中,最忌讳的是争夺主动,因为这会迫使双方关闭真正想法,而劝说与诱说则必须避免失去主动,否则自己的目的难以达到。

一段交谈即将开始,它的意义,无论是对你还是对对方,都

决定于你自己的目的。你想让别人告诉你什么,你想在别人心中留下怎样印象,你想让他帮你什么,无论什么,首先取决于你的目的。

为了使你胸有城府,请你最好准备多重目的,虽然在日常生活中,单个目的似乎没什么不妥,让人一碗水看到底似乎也没给我们带来什么坏处,相反还为我们博得了真诚实在的美名。但是,真诚与胸有城府并不矛盾,我们不知道对方的心理底线,也就不知道对于我们的目的与要求对方到底能接受多少,更不知道对方如果不接受会产生什么后果,那么让我们把目的分出一些层次,也让对方有一个回旋的余地,何乐而不为呢。

因此别让别人一碗水看到底,你的目的一旦让别人完全洞悉,你的交流也就失去了主动,能不能达到你自己的目的,也就不取决于你了。

（二）不变的交谈对象：他也是人

你能把你所认识的每一个人摆在与你同等地位和尊严程度上么？一般不能。

那样的话你会渐渐发现,你的交往举步维艰。因为不要忘了,所有的人都和你一样有着感觉,有着思想,有着自尊,有着意见,有着判断,有着需求,有着自己的内心世界,因此无论你是以什么身份与他交谈,你必须首先尊重和承认他的所有的人的特质,不管他是否符合你的理想状态。任何人都认为自己是有理智的,说着合理的话,做着合理的事,具有他人绝对不可忽略的自尊心。因此他一般不会说出连自己都认为没道理的事。

所以请记住,“己所不欲,勿施于人”这句话,永远都不会错。

（三）永远的交谈过程：双赢或者双输

人生就是一连串的人际关系,而生活其实就是不断地拓展与他人的和谐关系。任何希望人生快乐的人都不会故意去破坏和谐与温馨。因此双赢是谈话的惟一目的。

我们期待着 10:90 的交往,虽然任何有良知和理性的人都知道,这是不可能的。在实际的交往中,我们必须做到 90:10,只有这样我们才能得到 50:50 的结果。在交往中,如果我们只在乎交易中能得到什么,那么我们将无法得到对方的信任,也就可能因此无法再得到与他继续交往的机会,这是一条铁律。

双赢局面当然也包括你在内,参与一个你不会赢的人际关系,这是不明智的,你不可能像烈士一样。而且,如果在人际关系中你不能应付,那样你也不可能帮助他人。所以,你必须对所处的人际关系感到满意。请注意,别人也一样。

真正的沟通不是我赢你输,更不是以自我牺牲为代价,良好的沟通是一种以不完美开始,以完美结局的过程。你我都是主角,都是赢家。求同谈话,你可以坚守阵地,得到你要的,而不必折磨对方。其三个步骤是:正确知道自己需要什么;找出他人需要什么和使他人觉得被理解的方式;以他人能接受的方式提议行动。人需要日子过得风光,表达感情和意见而不遭到打岔或者批评,以及知道那些感情和意见被对方听到。如果他们得不到那种注意,他们决不会注意你。以他人能接受的方式提议行动,重点是达到你的目标,而不是阻止别人完成他们的目标。

说服与沟通的高手只考虑一个结果,就是双赢局面,否则他就不会投入。他一定要有一个目标,然后努力达成。他也是操控反应的主宰者,知道如何正确而有效地反映出所需的弹性。但是,在说服与沟通中,他也相当清楚对方的心理,并在沟通中,也为对方设下一个目标。在旁人看来,这些高手被视为是热诚而关切的人,惊异于他总是能提出计划达到目标,浑身上下充满了自信心。但只有高手自己明白,这种诀窍在于,他拥有适当操控并反应的能力,而这种能力保证他能在满足自己的同时,照顾别人的需求,从而获得别人的支持与赞同。这就是真正意义上的双赢。保持弹性是说服过程中十分重要的因素之一,如果你有个目标,但是自知无法达成,你就要尽快改变你的做法。

双赢局面不只是一个理想化的哲学目标,更是绝对的必要。

如果我们不为人们创造价值,他们不会愿意和我们进行真正实质的交往。如果你无法满足那些与你互相交流的人们的需求,那你们都会输,输掉时间,输掉精力,输掉机会。双赢的局面是一种可以维持积极的人际关系的方法。

当然,一如你可以想到的,双赢局面只是一种生活哲学。它无法保证别人会爱你,也无法保证你一定会取得你所需要的,但它能给你其他方法所不能提供给你的绝佳机会。而如果双方没有这层考虑,那么互相看看,我们之中谁愿意去做那个无名的烈士呢。如果没有,那么,这场交往便只能是双输,而你所浪费的是本可以抓住的机会和所带来的幸福。

请你先确定一下也是为了先知道你所需要的,只要目的达到了,就不要去嫉妒别人的所得。还是那句话,掌握你自己的是你自己,掌握局面的也是你自己,掌握成败的还是你自己。

(四) 最佳的交谈状况

理想的谈话应该是,既可以了解对方的内容,又可以正确传达自己的意思。不仅需要用心去听对方说话,还需要以一只耳朵听自己的发言内容,设定另一个自己,然后对这个自己说话。例如,为使演讲内容充实,成功的演讲者通常都会设定三种听讲对象:自己,另一个自己,听众。主题则围绕这三种听众,圆满成功。

三 你要有一眼甘泉

“人在1%的时间是理性,其余的99%的时间都是感性。因此你的面前是一个情绪人,你首先要面对的是他的感觉,其次才是他的理性。而且理性最终也是为感觉服务的。”

虽然你要与情绪人打交道,但你绝不能也是一个完全的情绪人,很显然,有许多事是由于情绪反应而搞糟的。而我们的目的就是让你首先成为一个理性人。

感性当然是指你的行动从属于你的感情感觉,你的目的是那么的简单,为了改善你的感觉或是延续你的感觉。理性则与此相反,你的行动源于你的思考,你首先要实现的不是情绪,而是你的思考。

永远记住,交流的目的在于,让别人自主地努力实现你的目的。但一般不要伤害其他人的利益。

(一) 理性的第一步

“压力常常不是来自于事件本身,而是来自于我们对事件的反映。”

第一,相信这个世界会善待你,即使在最艰难的环境中,设法在人或环境里找出你喜欢的东西或起码的尊重,然后集中在那一点,这可以改变你的生活,帮助你通过任何关卡。许多人因为自己的情绪变坏,就认为世态炎凉,生活没有希望。于是他们不去改变环境,却等待着没有希望的明天,一次又一次地沉浸在自己的情绪里幻想中。

第二,付出感情,不要期待得到等价值的礼物。能猜对别人的感觉的比例很低,而且以看别人脸色作为自己行事准则的人也是愚蠢的。但是注意,当你想了解别人心里的事实,仔细听他说话是很重要的。胜利者用所听到的资料作为思考的基础,而且认为聆听别人的观感时就像打开一本新书,里面会寻到许多新的观念和见解,正等待着你去了解和吸收。

最后,也是最重要的,养成问我要什么的习惯,你会比较克制和轻松,并始终掌握信心。当你专注于对你有意义的特定目标时,你将注意力从情绪转移到议题,从情感转移到事实。提升你有效沟通的能力。“我要什么”会使你在“现实”中处理事情,而不是在恐惧,希望,或者幻想中应付问题。让“我要什么”成为对日常状态一种自动的本能的反应,挑战就不会那么大和令人困惑。同时请注意不要在有困难时用太广泛的观点想事情,如,“我要快乐(或成功)”,不如像“一年我要赚30万元”这样去考虑

反而能明晰地思考问题。

你正确知道你要什么,别人要什么,以及共同基础在哪里,这时你更能控制任何局面,主宰你的环境和你的生活。抛弃“他们对我会怎样”以及“我觉得怎样”的想法,有意识地思考“我在这个状态中要什么”。你必须最懂你自己,并且,你要明白,如果对方比你高明,并通过这样的程序平息自己的情绪认出你的缺点同时击中它,他将主导整个过程。本书将在后面着重谈这个问题。

如果你根本不知道自己在想些什么,要去哪里,你就无法说服别人接受你的想法。生命中有了目标和理想你就会充满力量,这也就是人们在接受他人信仰和价值观时所希望拥有的特质。更深入地去思考:明白你现在的生存基础,你有什么天生优势,你这些年培养了什么顶级技术,哪些人是你施展能力的基础,谁是你工作和家庭的最重要支持者,谁是你潜在的支持者。你怎样使这些潜在的支持者进入你的势力范围。始终关注这些问题,你将踏出成功的第一步。

（二）心灵的地基是用知识垒成的

卡耐基曾揭示了这样一个道理。一个人每天去应酬,并不是去销售发型,而是销售自己的思想、计划和热诚。如果一个人的人格、思想、计划、热诚都不堪销售,而只有发型、衣服才可成为商品时,他的人格就非常可悲了。而我们是想跟一个人交往,不是和她的发型或者是衣服交往。于是,还能有谁和他交往呢,他的交际又能有什么进展呢。只有当我们的人格、思想、计划以及热诚都能吸引别人的时候,我们才会受到别人的喜爱。

中国古代有一条“入世”成功的通行道路,颇能说明问题。在这条道路中,最高的目标是我们都非常熟悉的“修身、齐家、治国、平天下”,这显然是儒家为达到内圣外王而设的。我们所要关注的是,为达到“内圣”,即人格高尚,先圣所提倡和实践的道路,在《大学》中有精辟的论述。大意是首先“格物”,即增长知识

经验,才能“致知”,即增长才干,然后才能“平意”,然后才能“正心”,然后才能达到目标。

可见,知识与经验是你心灵与素质的基石,没有知识,素质将无从谈起,语言将会苍白无力,内容将会空洞乏味,交谈将阻力重重,沟通将难以为继,一句话,将一事无成。

增长知识的有效途径之一是读书。这样才能自然而优美地运用语言,灵活有效地进行思维,才能顺畅广泛地展开交往。林肯的老师不是学校,而是拜伦、哥德、勃朗宁和莎士比亚。是他们的作品教会林肯如何优美地运用语言。林肯曾答复一个急于成为成功律师的年轻人,“只有努力地勤奋地工作,才是成功的一条捷径!”“要是能真正愿意听我的话,那么结果会怎样呢?你的说话会变得动人,你的作风也会渐渐有些名人风格,你的交往更会顺畅许多”。不过只有有恒心,有毅力,并能有效利用闲暇时间实施读书计划的人,才能成功完成这种积累与升华。

所有人都知道,最有效的不是你拥有多少知识,而是你能运用多少知识,换句话说,知识未必是力量,只有知识转化成能力后才具有力量。我们现在的转化就是,增强我们的口才。

增强口才的最根本的途径是提高你的素质。技巧与策略只能算是治标之策,惟有你的精神生活提升到一定的品味,才能让你真正具有长久的令人难忘的魅力。

首先,一个善于掌握住自己形象的说话者,必然对品位有着相当的敏感,在每一种语言传入他的耳中时,他的第一反应应该是精神上是否愉悦,即,他应该对不同品位的東西有合适的反应,并有效地将这种反应传给别人。我们对抽象的圣贤有着自己直观的理解和敬重,因此如果你的形象符合别人的理想,你的社交将蒙上一层难得的高尚光彩,这是一种古典的最佳社交状态。

(三) 利用你所有空余的时间做两件事

大脑无法分辨真实生活经验和积极运用一切感官所想像出

来的景象差别。全心运用你的意志于说服过程中乃至想像中的交往过程中,你能从中得到你想要的一切。

创造一个特定生动的心理图像,尽量加入身体的感觉(视觉、声音、触觉、味觉、嗅觉)这样当你问自己要什么时会保持神志的清楚和达成目标的迫切心情。正确知道你要什么,以真正的信念和价值——生活中的什么对我真的重要——以此为基础和中心,你会发现,构建自己的人生成为令人更兴奋更满足的事业。我们需要超越每日必做的事和对生活的认识。给自己一个大于现在生活的认识。

(四) 什么是最好的话题

交谈的目的是通过一个个话题才得以发展延伸直至实现,因此,一个交际高手必须掌握丰富的资料以便他引申出随机应变的话题,知识除了赋予你素质,风度,底蕴和长久人格魅力之外,更重要的作用是给你谈话的内容,即话题。那么我们研究一下什么话题才更动人。

什么是最受人欢迎的话题呢,最一般的回答是,听者所感兴趣的话题。但,人有千千万,所关心的话题更是无法捉摸千变万化,即便很少的人其兴奋点也是相当多的,因此这种准备永远也无法真正随机应变。始终对别人只能是朦胧的变化无端的形象,结果只是常被自己的需要及兴趣所左右,而不能接受别人的需要及兴趣来成就你的交际事业。

那么我们先抛开具体的话题。以小孩子为例,想想你讲什么样的话他才能比较长久地对你感兴趣呢,如果是抽象不切实际的事实,七八岁的孩子绝对会顽皮而不去理你,只有那些内容丰富又有道理的故事才可以打动他们,而这种特点只有孩子有吗,非也。调查表明,事实上,有48%的成年人,其智力年龄只是十二三岁的孩子的水平。为什么电视剧比社会学著作拥有更多的读者,因为,世界上最好的最吸引人的题材是一个人的真实经历或听起来很像真实的经历,只要你能投入你的感情,不管这

是亲身的还是听来的,都无所谓,都绝对会比你任何无懈可击的逻辑更能吸引听者。当然这种故事自然可以戴上各种行业的个性的素质层次的特色,显然这种准备会让你随心所欲地发挥应变。

怎么样,先不去考虑具体的话题,找找你所掌握的经历,然后试一试。如果你能和任何人继续谈上10分钟,而使对方发生兴趣,你就是第一等的交际人物。你虽不能对各种专门学问皆作精湛的研究,但有一般的常识,倘若能巧妙地运用,即可。每天的报纸,每月的杂志,都必须阅读。世界动向,国内建设情况,本地的一般经济状况趋向,科学界的新发现和新发明,世界所瞩目的地方特点或人物特性,艺术新作,时髦的服饰,电影电视戏剧作品的内容,皆须关注。如果你说没看书报的工夫,那么请你不必再研究说话的艺术了,连书报都不肯找出时间来看的人,我们不敢期望他在任何一项门类里成功。因为无论要达到什么目的,不劳而获的方法,世界上还没有发明呢。

无论是品位还是话题准备,先天或家庭影响只占很小的部分,关键还看你自己,除了可以用亲身经历(这很有局限性)一个最大来源还是读书。但必须注意的是,读,绝不是目的,古人读书不是为了读破万卷,而是为了下笔有神。为了增长口才,你读书的目的也应该是明确且贯彻始终的。书中大多是书而语,也就是相当严谨成熟的人类语言智慧结晶,你可以体会到,如何将平易的词语组织成华美而内涵丰富的篇章。为什么拜伦的长诗,勃朗宁的诗篇,莎士比亚的戏剧可以成为林肯一生的老师,因为“受过教育的男女在知识上所应得的最大收获,就应是能够正确优美地使用本国语言”,而长久流芳的诗词歌赋正是凝聚前人智慧的结晶。会不会,肯不肯去吸收,就看你能不能放下急功近利的念头,长年累月地努力在你心灵的铁板上刻上语言的奇葩。如果你能毫无功利地投身于这种磨炼,你会不知不觉地口吐莲花、舌凝芳华。

(五) 目标不等于功利

我们必须立即谈一下这个话题,目标意识绝不是目标至上。稍稍谈一个基础性的问题,你该如何读书才能更好地促进口才的增长,一般来说一个人的目的性越强,越容易达到目标。但这只是对于短期的目标。须知,读书是为了长久地提升你的素质,短期的功利不仅无益于提升内在素质,相反,由于没办法尽快达到你的目标,还会产生焦躁失望进而自暴自弃,最终一事无成。

因此,有目标,不等于天天想夜夜梦,读书就将精力集中在知识上,不可去考虑这本书能提升多少,不可去考虑今天能提高多少,这是一种干扰,一种浪费。因此你应该知道,目标不是陪你跋涉的拐杖,而是若即若离的灯塔。

四 非语言沟通其实最重要

(一) 可利用空间

融入其中的自然体现是你与他的空间距离渐渐缩小,当你想说服并不亲密的人,你必须隔 45 厘米以上,男人影响男人的最有效空间是 1—2 米,女人影响女人的最有效空间比男人的要近约为 15—140 厘米,女人影响男人与之类似。

(二) 策略性动作

在一个沟通环境中,话语只占到整个信息的 15%,说话的各种参数,如语调,音高,音色,音调,音量和重音占 35%。面部表情,姿势,身体动作占 50%。

你要知道自己的非言词沟通在说什么,你就领先了,勤加联系,你可以使他说你要说的。你必须适时警觉对方的反应,辨别出你的动作是否有效,随时修正。全力以赴地投入交流时运用你所有的技术、才华、能力和知识。跟别人配合一致,表示你最想知道他们的哪些部分,所以他们吐露真相会觉得畅快并可以

与你讨论。在众多可能的行为中,选择一种反应对待人。尽你所能查出别人要什么,运用一切手段联系他们和得到消息。赞赏对方个性的姿势、动作和讲话的声调和速度,使他们觉得最受关注。要求和善的环境下的权势平衡,采用自嘲的幽默,告诉别人自己的坏话,能创造和谐的关系。当两个人一齐行动时,无论是在汽车上,打球,或只是走过一段路,都使一种联系建立起来。若要是你说的话被人记住,在你的周围创造某种有意识的活动,让别人与你同动。当你的缺点被揭穿时,展开的是行动,而不是反应,这时你是最被动的。

手或手指放在鼻子或嘴上,一般指说话的人在说谎。在说服他时,你的手绝对不要靠近嘴巴或头部。两手胸前交叉,会被认为这是防卫信息。回答尖锐性的问题,维持视线接触是十分必要的,如果立即避开,会让对方认为你是在说谎。一个人走进房间时,应该继续维持固定的步伐和速冻上身挺直,手臂微弯,两肩向后,眼神平视。走得太慢会被人认为你漫无边际,太快,则会被认为将来在公司里没有威信。公文包应该薄一点,把对方拉近身体互动是很重要的,交给他一些需要检查或批准的东西,等他接下你的东西后立即把手缩回,坐回原位,准备提供无可置疑的事实。

听话时,身体自然倾向说者那一方,最能博取说话者好感,即便是瞬间倾身也好,这更能给人良好的印象。上身后仰靠在椅背上可能会给人盛气凌人的印象。双手双脚交叉也意味着排斥他人保护自己,或目中无人。抬头挺胸则充满信心。弯腰驼背不免要遭人误解为没有自信。说者仰身而谈,则流露出一以自为是。

惟有听话,别人才能接纳自己的看法。能听人发牢骚或者倾诉烦恼的人,即可赢得信任,特别是对方受到压力时,若能表示认同,对方必然会说出真心话。对方宣泄不满后,情绪往往能因而好转,而且彼此也能加深信任关系。倾听男人的梦想,因为男人的梦想是神圣不可侵犯的,没有任何东西能代替。平时忙

于工作,而这梦想犹如强心剂,可谓给生活带来无比的希望,鼓励自己勇往直前,因此不容许他人攻击或者轻视,虽然有时荒唐无稽。每人均有一两项特长或爱好,都想一次向人们炫耀,却又难为情,如果有人提起,就会欣喜万分。如果你遭遇对方不愿谈论时,不妨先了解对方的嗜好和生活习惯,然后从这些话题谈起,这样说者乐于谈论,听着心里也很舒畅。对于不善言辞的人,他们都有自卑感,没有信心与人交谈,你要布置一个好的说话环境,不可太着急或中途插嘴,否则说者头脑会更混乱,你不可焦躁,同时,以适当的点头或“嗯”来诚恳地接纳对方用心去听讲。

听话时所表现出的真心态度能传达给对方,获取对方完全的信任,而能放心说出一切,真心可说是听话者必备的条件。如果听话时心不在焉,必然会引起对方反感从而产生戒心。一面看对方脸部一面听对方说话是谈话的基本礼貌,尤其是视线最重要。

（三）谁都喜欢美

具有外在的吸引力尤其是你的外表,将会大幅度加强说服效果。一个很简单的例子,长得好看的人通常会比长相平常的人更受人喜欢更受人信任,人们也更易于认为他们具有高尚,道德,和蔼,诚实等等好的品质。尽管这有点以貌取人,但这却是事实。

还有一点应该引起大家的注意,约有过半数的例子显示,经理在面试中,应征者还没有开口,就已经决定是否录用,人的外表的确十分重要。

从交往实际上来说,以貌取人并非完全错误,着装的艺术会直接反映出人的修养、气质与情操。它往往能赶在别人认识你或你的才华之前,向别人透露出你是何种人。其次,人的生活节奏决定了我们判断一个人的素质与价值不可能像以前那样长期考验。第一印象必然成为我们取舍的重要参考。从我们个人来

讲,一个没有修养的人,再怎么打扮也能发现破绽,而一个不修边幅的人,即便有天大的才能,但他至少已经有一点不适应现代社会,就是人们对于美的追求。因此被淘汰也在情理之中。

在人际交往中,礼仪不仅可以有效地展现一个人的教养,风度和魅力,还体现出这个人社会的认知水准,个人学识,修养和价值。这是一种有待开发的潜在价值。

所以想成为沟通的高手,就要加强自己的外表美。一般来说,外表美包括:仪表、仪容、服饰、饰物、言谈、举止。

我们先讨论一下仪表仪容服饰的原则。仪表不应该太另类,虽然这是一个提倡个性的时代,但是人们的一般观点是和谐统一与传统,越是接近于社交的工作越是要求仪表符合大多数人的心理要求。因此尽量将自己的基本外表与一般传统相符合。仪容之美包括发式、面容、颈部手部之美。头发整洁发型大方是个人礼仪对发式美的最基本要求,面容美是人的仪表之首也是最动人之处。男士面容基本要求是修面剃须,整洁干净,保持卫生。女士面容的基本要求是,化妆在一般情况下是必需的,但化妆的浓淡要考虑时间场合的问题。在公共场所不应该当众化妆或补妆。无论男女,美容的最积极方法是采取体内调和正本清源,适当参加户外体育活动,促进表皮细胞繁殖,保持好的心境与充足的睡眠,注意合理的饮食,坚持科学的面部护理与按摩,这才是长久地保持青春光彩的正确途径。颈部是人体最容易显现一个人年龄的部位,化妆品对于这一部位弊大于利,尤其是对于颈部的美化来说,化妆品几乎不起作用。只能加强颈部的运动与营养按摩,最好从20到25岁就开始,早预防早护理,才能延缓衰老。手部的美与人体的其他部位美一起,组成了人体美。要经常保持手部的清洁,在人际交往中,清洁柔软的手,能增添对方对你的好感,手的清洁在某种程度上反映了一个人的精神风貌。指甲的美化要慎重,不可随心所欲,因为这是最能看出一个人品味的地方,其美化方式选择一定要慎重。

服饰是形体的外延,是一种无声的语言,显示着一个人的个

性身份涵养及其心理状态,服饰往往可以表现人格,一个人穿带什么样的服饰,直接关系到别人对其个人形象的评价。古希腊“和谐就是美”的观点,在服饰美中得到了最充分地体现。达到和谐统一的整体视觉效果是服饰美的基本要求。其原则为,服饰的选择应与环境,社会角色,自身条件,时节相协调,并保持清洁与整齐。男士的穿着不求华丽鲜艳,衣着不宜有过多的色彩变化,以不超过三色为首要原则。有句话叫“男穿牌子女穿样子”,确实有一定道理。男士的衣着品牌显示了他的个人品位,决不可马虎大意。女士虽然有着男士所不能比的随意性和变化,但并不等于说可以真正随心所欲,尤其是正式场合的女士穿戴,尤其容易引起别人的评头品足,一旦有失身份不合常理,其影响是很大的。

另外一个更高的要求是衣服的艺术配色,色调是构成服装美的重要因素之一。一般来说,红色热情,橙色兴奋,黄色光明,绿色清新,黑色沉静,蓝色庄重,紫色神秘,白色纯洁。以蓝色为代表的给人以沉着平静感觉的色彩称为“消极色彩”,以红色为代表的能引起人们兴奋热烈情绪的色彩称为“积极色彩”。就色彩本身而言,协调的搭配法是同类色相配或近似色相配,这样更舒适平和,而大胆创新的搭配法则是强烈色彩相配或是对比色相配,这使人看上去醒目,与众不同。不同的色彩相配法,所产生的效果也会截然不同。所以应该根据不同的场合需要,来选择适当的色彩与搭配方法才最好。无论怎么配色,最好能够表现出你自己的内心特质,而不要随大流或受所谓的流行影响。

款式的选择也不可忽略。要既适合自己的体型,又要与自己所追求的风格统一起来。比如说,要想使衣着具有沉静高雅的风度,那么衣着的款式就一定要以大方简洁为原则。流畅的线条,简洁的式样配以高级的质料,一定能达到满意的效果。

饰物的佩戴有一套约定俗成的规则,它向别人暗示了某种不易言传的含义,也显现了佩戴者的爱好与涵养,尤其在涉外交往中不可不慎。例如戒指、手镯、手链、项链、耳环、胸花的佩带

都有一些规矩,总的来说,不可过分耀眼夺目。

衣着与修饰是人的外装,口才是人的内涵,合乎场合的语言可以使你在工作中无往不胜,正式的工作环境中,自然选择稳重文雅的语言,同时配以庄重沉静的衣装。在一些轻松愉快的社交场合,或个人的业余文娱活动中,则可以选择活泼鲜艳式样随便的衣服,同时语言可以相对无拘无束,率性而为,使人感到富有情趣,不拘一格。

现在看着镜子问自己,我应该在什么方面去加强自己的外表。想好了,快去行动吧!

(四) 用声音熨帖听者的心灵

情感与意义是负载在声音上。呕哑嘲哳之声难以达到熨帖心灵的目的,而良好的声音效果可以锦上添花。感情的沟通,心灵的交融,首先是声音的共鸣。声音的共鸣会在不知不觉中使对方与你达成共识,而如果对方讨厌你的声音,那么,你多说一句话都是失败的导火索。再说一次,声音的非言辞部分,不在于你说什么,而在于你讲话的速度和声调。以较低声调讲话以及讲话节奏和缓有力的人,容易被理解为较有力和可靠。

对于你的声音的训练,包括气息,共鸣,音色,重音,节奏,停顿的练习。这类专业书籍是很多的,我们不准备赘述,但我们将给出训练中的精髓。

气息训练。也就是练习在任何情况下控制气息的能力。人的情感流露在很大程度是从气息中流露出来的,如果我们可以控制气息,我们也就可以适时控制情绪。本能的浅呼吸时间长后,声带疲乏是不可避免的,声音一旦嘶哑,音效会降低很多。胸腹联合呼吸是让气息从小腹深处涌上推动声带发音,这样声音不仅洪亮有力而且持久,便于保持整句话声音饱满圆润。胸腹联合呼吸训练没有其他的巧法,只能靠长时间的锻炼,然后可以练习节奏,使速度平稳均匀。

共鸣训练。是在气息训练的省力基础上,改掉仅靠声带振

动发出苍白声音的习惯,或声音靠后,或鼻音太重。让口腔胸腔头腔分别振动直至混合振动,产生特殊的音响效果。口腔共鸣能使声音结实清新,胸腔共鸣能使声音浑厚,头腔共鸣能使声音高亢明亮。口腔练习的关键是让口腔(口型)变得圆润。胸腔共鸣的关键是打开胸腔,如同雄鹰展翅或是手风琴的风箱展开,是一种气推气的感觉。头腔共鸣关键是如同凝目远视,鼻窦、额窦、蝶窦张开,小舌头提起。最后是三种共鸣方法的融为一体,要求从肚脐到口腔保持气息的畅通无阻,头腔、口腔、胸腔一起打开,气推气就可以产生混合共鸣的效果。在具体情形中可以有意识加强其中一种共鸣的成分,比如表现热情可以加强头腔的共鸣,表现沉痛时要加强胸腔共鸣,一般叙述要加强口腔共鸣。

音色训练包括范围是很广的,一般有音高音低,音强音弱,音实音虚,音刚音柔等方面。音质对语言的意义表达和情感传递有很强的制约作用,好的音色是对听者心灵的熨帖。使语言赋有魅力,发声的正确姿势是挺胸收腹提气,颈背腰要自然伸直,胸肌放松,用力适中便于产生较大的用力范围,气流通畅运行以达到良好的共鸣效果,使语音浑厚有力,轻松自然,清晰悦耳。一般来说,女性的声音比较高,如果运用得当,可以令人感到活泼开朗,楚楚动人。但如果太高,会有一种令人相当不舒服的做作感。如果太低或高低变化太突然的话,则容易显示出她的心境不好或精神状态欠佳。男士的声音天生比较低沉,这显示了男人的沉稳之美,如果太高的话,容易被人认为是娘娘腔,因此最好还是降低音调,可以给人一种权威感和从容感,因而也更容易引起别人的信任。

重音的恰当运用取决于你是否有足够的音域,只有具备足够的音域,才能产生有别于其他语句的特殊音效,比如,意群音调提高以强烈感染听众情绪,字词重音以提醒听众,拖长音节给予强调,重音轻读表达含蓄深沉。

语言节奏是说话者感情的表露。我们每个人都有自己习惯

的语言节奏,当然绝大多数是不恰当的且很难随机应变。其实因思想感情的起伏而随时激起音势节奏的变化,是最易引起听者注意的方法。一般来说节奏有以下几种,其因素有音调、轻重、连贯和语流处理。轻快时音调多扬少抑,语音多轻少重,语流轻快活泼。凝重时语调多抑少扬,语音多重少轻,语句多停少连,语流平稳凝重。低沉时语调压抑,共鸣语音多停顿少而长,语流缓慢。高亢时语调高昂,多头腔共鸣语音响亮,语句连贯语流畅达。舒缓时语调多高扬,语音响亮,声音清亮轻柔,语流舒缓。紧张时语调多扬少抑,语音多重少轻,语气强而短促,语流较快。

“说的比唱的好听”的关键是语调与停顿。而语调和停顿取决于你所说的内容和情感。再说一次,声音维持低一点,讲得慢一点,说得清楚一点。

与内容相联系的声音才是有意义的。声音的灵活运用是应该与交谈的内容紧紧相连,保持一致。请记住,声音起绝对主导只是在催眠中,如果你是在谈话,那么内容永远决定声音。

(五) 谈话永远是一门艺术

谁都知道,光线的传播速度比声音快得多。一样的道理,你的第一印象来源于你的表现,不仅仅是你的声音。事实上,第一印象经常是由非语言的沟通所做到的,它极难改变,甚至可以延续一辈子。因为你良好的第一印象,他们喜欢你,他们信任你,他们尊敬你,他们觉得向你吐露真情是安全的和自在的。如果你的负面反映比正面反映快、强和延续时间较长,那么你今后的所有行动都会被打折扣,即便你有最好的提案或行动,若你不被认为是有力可靠或是值得信任,很可能被束之高阁。非言语沟通发生在以下层次,服饰,动作,语调,身体姿势,视线水平,微笑,触摸。你要学习驾驭那些最早的反映。

身体姿势:寻找你最自然的姿势。领袖人物和被理解为有力的人士,比其他人占有较多的空间,他们易于微微前倾,手和

脚轻松并且略微张开。借用占有较多的空间,他们显得在主控形势。但是,女性的自然空间应该较男人小,否则大多数的男人会相当讨厌她。同时,无论男女,偶尔挪动身体被认为是轻松、自信和负责。不对称的身体姿势,比如你身体左边的姿势跟右边的不一样,将比对称的姿势更有力。如果你能保持一种自然但是稍微不对称的姿势,将投射出对自己的信心。

眼睛视线:给他们显眼。视线最高的人通常被认为是领袖,人们先和他讲话。要站挺,坐直。确定别人是否在听你说话,调整你的姿势,因而使你的视线高于他们的。请注意,你的目的绝不是成为领导,因为这不是你所能自认的,你的地位来自于别人的评价和认同。领导,是一个顺延过程,不是理性目的行动。但是你完全有能力去让别人完成对你地位的鉴定。

微笑:为所有正当的理由微笑。在合适时,微笑可以建立联系,传达友善,但别用笑作为满足的姿势,防止让别人把你当成是被牺牲者。注意,这里有几个关键,首先,微笑的原因是正当的,不能无原则微笑。其次,在非必要时,不要大笑,这样使你的表情能够有弹性来适应多变的交往情景。

触摸:建立亲密,不是毁坏它。触摸某个人最安全和最小威胁的方法是握手。将左手放在另一个人的手上,可以表达亲密,更亲密的是将你的左手放在另一个人的上臂。对别人触摸的舒适程度要很敏感,且合适地反应。

最后,我们关注语言。

说话要越间接越好,字不可多,当然要让对方拥有相应的背景,要能够听懂,但不至于失面子。长话短说的关键不是尽量压缩,而是引导对方步入正轨,不宜以强迫方式让对方无法接受,更重要的是要对自己要说的搞清楚。说出之前应先在脑子里打好一个自己所想表达的轮廓。然后根据这个轮廓叙述出来。与所说的意义毫不配合的口头禅,极力避免。

谈话是否能顺利,与当时的气氛息息相关,谈严肃的话题时,四周不易喧哗,谈愉快的话题时,四周则不能太安静,反之亦

然。说者不做好重点,不能在预定时间内结束谈话,同时也是听者的责任。

不要以对方不雅的习惯动作作为话题,但可以以对方独到之处作为话题,无论是自身还是房间布置,等等均可。

认真倾听说者的话才能获取说者的信任,同理亦然。那么怎样才能真正地让对方知道,你在认真听他讲呢,我们会在接下来详细描述。记住,谈话永远是一门艺术而不是技术,也就是说,你无法用理性去掌握艺术技巧,慢慢去体味吧。

(六) 风度就在举手投足间

人通过身体各种姿势的变化来完成各项活动,以此展现人所独具的形体魅力。同一个人在不同场合会有不同的身体姿势,同一种姿势的意义在不同的时间、不同的人面前也会有极其细小且微妙的差别,这种种变化向人们传递着不同的信息。然而,行为举止的变化,最终还是由人的心态变化所引起的,任何一种举止行为都几乎毫无掩饰地反映了人当时的某种心理状态和一个人的内在素养。举止行为是人内心活动的一面镜子。从人们在日常生活中的所作所为,就可以推知其有无教养。我们对一个人的评价,往往就来源于对他一言一行一举一动的观察和概括。生活中,美来自各个方面,优雅大方的举止行为,是人体动态美和静态美的综合。包括站姿、坐姿、步态、行姿、手势及其他辅助动作。

优美的站姿能显示一个人的自信,并给他人留下美好而隽永的印象。从身体侧面观察,脊柱自然垂直,中心置于双足后部,双膝并拢,收腹收臀,梗颈收颌抬头。男子可以双脚分开与肩同宽,双手亦可在后腰处交叉,以体现男性的阳刚之美。女子站立最优美的姿态为身体微侧,斜对前方,面部朝向正前方,脚呈丁字步,中心落于双脚间,使女性看上去体态修长苗条,同时也能显现女子的阴柔之美。

坐姿要求端稳优雅,上体直挺,双脚自然垂地,双手应自然

放置,头颈保持正直,随意动腿及任何腰以下的部位,均是不登大雅之堂的动作。当然有一些技巧可以试一试,比如,你可以采取一种稍微不对称的姿势,比如稍微偏向一边,一只手托住下巴,一只手放在桌上,身体前倾,这样显示你强力和自信。

步态是人们应用最频繁和最受人重视的姿态。好的步态可以提升一个人在旁人心中的印象。古人说行如风,要求人们走路来像风一样轻快,两眼平视前方,上体正直,身体中心落于两足的中央,腰部以上之间应尽量减少动作,保持平稳,双臂靠近身体略夹紧并前后自然摆动。行走路线尽可能保持平直,步幅适中。

手势是伴随说话的,一般无或少意识动作,手势忌过多过滥,忌程式化,忌与语言脱节,庄重大方是最一般的要求。动作是非言词沟通最有影响力的部分,你的手和身体的动作越少越稳健,你就显得越有力,谨慎可靠和聪明。被理解为领袖的人倾向于动作少和手势少,因此他们的动作和姿势更有分量,也更有意义。观察他们的人常常在身体姿势上不自觉地反映和呼应他们的动作。有研究表明,女性在谈话中更易于手舞。从手肘到指头做出很多姿势和动作,以说明或强调要点,也许她们认为是必要的,但对于听者,过多的手势,只是说明她们在宣泄情绪,同时减损她们的整体影响力。因此,每一个动作,都应该考虑是否必要,避免手舞足蹈。同时减慢你的动作,当你的动作谨慎体贴和细心时,人们也会那样理解你。

这些动作是人们认识你的窗口之一,尤其是第一印象,任何不妥都事关重大,不可疏忽大意。

五 泉水来自何方

(一) 你要成为强者,这是一个“强者通吃”的社会

强者的特质:超越生活的规划,超越事实的思考,超越情绪的决策,超越环境的调控,超越封闭的价值观。

那些觉得一直为自己和他人提供价值观的人,是最能够主宰自己的人,通常都有强大的驱动力,追求生命中的无限,会让你登上从未达到的境界。你热诚地深信并爱上你所相信的事物,你的精神动力也将发挥到最高峰。具有领袖特质的人能高度运用个人的优点的秘诀:凭意志力进入热情状态。在生活的每一个层面都运用结论式思考,思考是连贯的,意志连贯的人受人信任,而受人信任的人最易被相信。不只是将梦想现实化,计划视觉化,也要计划好每天要说的话,即使别人试图岔开话题,也会适当而有理地把主题带回原先预设的结果。具有领导者气质的人总是未雨绸缪的人。因此他们能在意外情况下重塑情景以便有利于自己能力。胜利者不会拖延,因为拖延就好像是准备死亡一样,你若遇见自己想要的结果,赶紧去完成,而且现在就去做。

在人生的旅途中,个人的命运有好几次是悬在别人对你的个人印象上,包括求偶和求职,你不该屈居第二。表现出你的优点是一种自我的真诚肯定。胜利者会给别人一张有关他们的才华或者成就的表格,并提醒每一个人,他们过去的成功,现在所做的事情和未来的计划。想让别人有机会欣赏你卓越的本质,就必须确实地在他们的脑海里印下你的真诚肯定,你的声音,你的组织能力,态度和精力。总之,你的人格和形象都掌握在自己的手中,能决定别人对你的观点的人就是你,表现你自己的人也是你。别人对你的观感应该由你自己负责,当你做了有价值的事,让这个世界知道。

保持自己与对方的心平气和。坦然接受别人的赞美,不要过于谦虚,也不可轻描淡写。

强者必须合理地利用他的情绪,而不是被情绪所利用。

比如,凡是伟大的人物,他们精通全盘的战略,在必要时,而且应该有自卫的举动时,他们就会挺身战斗,不仅为了维持自尊心,也是使人瞧得起自己,他们更知道利用发怒支配人,因为,惟有弱者才没有敌人。

能和别人作有效率的沟通是你最有价值的资产,你必须使用胜利者的沟通方法,间接地表达自己,解释心中意念并鼓励别人相信你。

（二）没有几个人能真正支配自己

根据你天生的实力,从你长期个人的价值观中浮现出来的目标比较强大和具有意义。能辨别和联合最深层的价值观和目标的人,在生活中有极大的优势。

世界上没有几个人能真正成为自己的主宰,而如果你没办法做自己的主宰,你又怎能有办法去做那些跟随者的主宰呢?我们知道,世界上最非凡的领袖都是人格坚定,并以此对所接触的人有强大的影响力的人。我们有必要强调,把说服与沟通发挥到极限就是自我支配。

能自我支配的人,相当清楚自己的目标并崇拜自己的力量和毅力,因此他从不为自己的错误而产生无谓的怀疑,因此他可以用全副精力去为目标努力,坚定的信仰和持久的信心是支配自己的基本条件。

（三）你是冬天里的一把火

毫无疑问,热情的人是世界上最成功地说服者,当然热情只是一种状态,不可能长久并且有很多种行为可以表达。热情的人并非滔滔不绝,但他们都有凭意志力进入热情状态的能力。

热情的人通常被认同为具有领袖特质的人。领袖特质是一种高度运用个人优点吸引群众的投入,并有效利用集体的力量达到自己的目的,当然这个目的必须能赋予所有人以福利。有人说这种特质只有某些人有,而大部分人没有,这种说法完全不对。人生来特质并不差太多,完全看是否能开发出来。

你生命中的驱动力是什么?生命中最想要的是什么?而你又为了什么愿意为他人服务?如果你想好了这些问题,恭喜,你是一个有目标的人。如果你没办法回答这些问题,那么,希望你

能够好好想这个问题。大多数人就是因为没办法知道自己最需要什么,所以忙忙碌碌地走到老,却只能对着残照夕阳,哀叹一事无成。这样的人就如同风中落叶,因为他们完全不知道自己真正要什么,去哪里或者是怎么做。你希望成为这样的人吗,如果不,那么请让你自己做完这个试验,去真正了解自己。

请写出:在一生当中,你做过哪些与人际关系、收入、旅游、职业、家庭有关的梦?

然后,请用一两句话写出:你为什么要这些东西?如果你没办法写出你的理由,请狠狠心,放弃这个梦想,记住,没有人能实现所有的梦,要有所得,不可能没有所失。

划掉那些你找不到答案的梦想后,请看剩下来的梦,从乐观的角度来判定,要多久才能达到目标。注意,不要太悲观,请相信你的能力,当然你不能把你想像成神仙,这个程度,只好请你自己把握了,毕竟只有你自己最了解自己。

请用一两句话写出:你和目标间可能产生的问题,极可能出现的挫折。不预料这些,你会在真正遇到时感到太重的挫折感。先做好准备吧,没有人能一帆风顺。

再请做进一步取舍,你打算一年内达到哪四个梦想,请写出你为什么非要达到这四个梦想,如果无法达成你会有多痛苦,如果达到你又会有多快乐。

最后请你写下,你打算每天怎么做以达到梦想,现在就开始,要写多少就写多少。

你会心旷神怡地从书桌旁站起来,祝贺你,你终于知道你最需要什么了,你将成为河边的柳树,享受生命的流动,一切都在你自己的掌握之中,深深地扎根,虽然肯定会有弯曲,但不会折断。你就是要做一棵柳树,除非你想动,否则没有任何人或事能移动你。

好了,你是不是感到有一种强大的力量推动你去做你想要做的事情,而面对日常生活中的种种事情,你都会下意识地按照你的目标进程给出是非判断,你的目标已经成功地整合进了你

的价值观,而你将自觉地为你的价值观努力。那些觉得一直在为自己和他人提供价值观的人,通常都有这种强大的力量,这样,以此为出发点,尽力追求生命中最大的无限,你将成为永不熄灭的火炬,燃烧自己的梦想,点燃别人的希望。

（四）未来的景象

你有许多让你焦虑烦恼的回忆吧,一旦想起它,你会不由自主地自责,后悔。其实你大可不必。相信你自己的能力,你应该并且可以创造回忆。你可以想像过去,也可以想像未来,靠想像力你可以创造出更具活力的自己。因为大脑无法分辨真实生活经验和积极运用一切感官想像出来的景象之间的差别。

闭上眼睛,回想某个你能达到或希望达到的事物并想像你真正达到了,用正面的角度去看你如何经历这个过程,你会说什么,感觉是什么,是什么样的行为让你达到目标,在脑海中呈现这个事件,感受其强度,然后记住这些让你感到自信的感觉、声音和影像,去享受成功的滋味吧。

如果你在说服过程中和在你的自我交谈中全身心运用你的意志,你一定会从中得到你想要的一切。

要注意,你所想的一定是正面的经历和经验,必须是很有力地带有感情地说出,必须很准确地毫不犹豫地说出,必须平静而自信地表达,不可在面对自己时仍然怀疑惧怕底气不足。否则,自我交谈的力量足以让你失去改变自己的动力。

把你成功的景象记下来,时常想起,你会充满活力。

（五）说出来让世界知道

说不太清的种种原因使你不愿去开口或难以开口尽表心意,即阴影效应。似乎很难,似乎不愿去改正,似乎多次努力都归于无奈,因而无望地说失败,即黑洞效应。想一想当你要过一座架在深涧上的独木桥,你会怎么想?你该怎么办?

你会一刻不停地担心你会掉下去,但实际上你并没有,因为

你仍然在思考,因为你仍然双脚踏在桥上而不是在深涧中自由落体,那么你何必去想你会掉下去了,这本来于事无补,聪明的人会让你甚至是命令自己眼睛看着前方,而更明智的人会平静地看着眼前的美景,不去理会脚下的深渊,就像列宁在悬崖的栈道上那样平静地看着初升的太阳移动着脚步。

想想看,当你觉得你有如此多的不足以至于不愿开口时,是不是也在独木桥的一端犹豫着,那么好好想一想你该怎么过桥,别人又是怎么过的,你会自己发现答案的。

你或许发生过这种事,你和四五个朋友在一起聊天,有人说话有人倾听,有某些地方刚好和你的想法一致,甚至你发现你有一些更好的想法,你原可以适时附和并发表你的见解,但是你没有像一个胜利者那样自然地和大家讨论,可是你又是那样的想说出来,于是你在那里矛盾着,觉得又傻又尴尬。你保留了你的见解,因为你确信这是愚蠢而不恰当的,你认为如果说出来,别人一定会笑你傻。突然,坐在你身旁的人,说出了你心中原来所想的,而且还赢得喝彩,大家的掌声和注意力都集中在他身上,别人拍他的背,说他聪明幽默,却没有任何人注意你。更糟的是,由于没有把同样的观点说出来,你开始责备自己,你觉得悲伤,因为这个见解本来是你的,如果你有勇气说出来,那么这种荣誉就是你的了。现在你失去了这个机会。你发现自己的体温在上升,当你正经历这些不愉快情绪时,话题换了,人们在笑,问问题,说出自己的见解,大家看起来仿佛都很愉快,但不是你。因为你正不断地自责,注意力一直徘徊在最初没讲出的那些话上,所以你错过了整个晚上。这种自我评判的代价,是整个晚上的愉快。你把自己放在一个否定的循环里,你看起来如此沮丧,更糟的是因为你有了这样的经历,你会更害怕在人们面前讲出自己的见解,于是,你在这个循环中越陷越深。

胜利者也怕行为言语失当,但是他们会找机会说出来,事后再检讨。如果他们说错话,他们还是会继续说,而且很快地改正错误,他们不很在乎到底会说错什么,因为他们对自己永远是忠

诚的,无论是行动还是言语。他们体现了一种负责精神,恰恰会赢得别人的理解和支持。而且,正由于这种心境,他们能赢得最多的赞美。

因此,变成健谈者的重要原则是放弃自责,并且不要一再考虑措词,当一个意见进入你的脑海时,说出来,记住,思想永远比措词重要,而机会是转瞬即逝的。不要分析造成你血流加速、膝盖颤抖和手心流汗的原因,也不必事先考虑要说的话是否够好或者是否值得一谈,直接说出来。大部分的人,都容易陷入评判自己思想行为的状况,他们有时候也不确定你说的话,所以你说什么都没有关系,只要自然就行。记住,在说话时,你所应用的是你早已形成的思维形式和说话模式,如果出了什么错,你大可不必去责备自己没有三思而后行,因为即使你三思了,多半也会出错。最恰当的做法是事后再反思。因为只要不是相当正式的场所,别人都会理解你事后的补充和解释。因为,犯错误是正常的,不要一味自疚,没有人会更好。无论你说的对或错,都要保持热衷。你要为自己能参与发言而感到光荣,相信自己并说出你想说的话,这是迈开胜利的第一步。

【思考与练习】

1. 你在交谈中常想着自己交谈的目的吗?为什么?
2. 如何进行有目的的交谈?
3. 交谈中如何控制话题?
4. 举例说明如何在交谈中发挥体态语的作用。
5. 哑剧小品表演练习。

第十一讲 交谈艺术(二)

- 泉水流往何处
- 你要成为侦探
- 最有效的沟通——交谈的本质
- 让他接受你的意识
- 没人能一帆风顺

六 泉水流往何处

(一) 心灵的层次

如何让你的思想进入他的心灵呢,你必须了解一个实际的心灵模式。每个人的心灵都是有一定结构的,你的语言必须一层层进入,才可能获得他不同程度的认同。

这种意识状态模式的组成一般为:举止+内在表达。举止是意识状态的外显,使我们得以洞悉他的意识状态的窗口。真正对我们的话起到过滤作用的是它的内在表达。

内在表达分以下几个层次:内在规划、价值观、信仰、态度、决定与记忆。

内在规划是观念的最深层过滤,一般来说有几种类型。

内在规划类型包括几个因素:趋向类型。即人们是趋向于生活的哪个方面,是趋向回报和目标还是远离惩罚和恐惧;参考结构类型。即现时人们如何判断其行为结果,有他人参考型,内在感觉参考型,资料或权威参考型;行动判断类型。即内在驱动类型和外在压制类型。内在驱动类型的人会因为这件事非做不

可而采取行动,外在压制类型的人只有因为他被要求去做才去做。与沟通有关的还有交流类型。分为:相合不相合类型,即极端寻求相似性者,基于相似性的相异性者,基于相异性的相似性者,极端寻求相异性者;接受类型。即统观者,局部目的者,细节者;结盟类型。即独立型,小团体型,集体型。恰当地判断对方的内在规划类型是交谈进行深入的必备条件。

内在规划衍生出价值观,价值观是人判断事物价值所在的标准,一般说来分为两大类:最终价值观和中介价值观。最终价值观是个人需求一种接近或远离某种情境的内在状态,如爱,快乐,安全,自由,物料,挫折,舒适。中介价值观是倾向于需求一种工具能帮他接近或远离某种内在状态,如金钱,汽车,房子,旅行,事业,公司,电脑。由于价值定位的不同,也可以划分为物质型和精神型。它决定了人的快乐源泉和行动目标,也决定了人的行动方向和激励方式。

信仰是宽泛的,不仅仅指宗教信仰,它是人们根据自己的经历和所见所闻,在价值观的基础上描绘出的理想状态和形象。所有的信仰都基于感情,因而无法用逻辑式思考相沟通。在说服过程中很难改变他人的信仰,但为了说服和沟通,我们必须投入他人的信仰中,只有拥有与对方相同的信仰,才有可能影响对方。

态度是环绕于特定主题的价值观和信仰的综合体,是在理性态度下对于事物的判断和相应的反应,因为它是理性的,因此我们可以用理性去对待,由于它是因事制宜,故此用相当的方法是可以改变的,而这是你与对方相沟通所必须解决的问题。

决定和记忆也是不可忽略的,它深藏在记忆甚至潜意识中。比如,当某人依据特定的背景因素做出决定,他就会感受到某种程度的成功或失败,而最重要的成功或失败则会影响未来的决定。同样道理,我们往往会做出一如过去的一贯性决定,由于我们内在有一股一贯性的要求,无法做出与自己核心记忆不一贯的决定,因此,对未来某事作决定时,将以此作为衡量。过去的

决定 100% 充满了背景因素,因而与毫无背景的内在规划不同。它的过滤作用是强烈的但不是不可更改的,而这里面关键是如何区分不同的背景因素所带来的不同影响。这是解决这层过滤的关键。

(二) 需要的层次

交谈是一种互动,成功与否取决于你对双方的了解,你不仅要有一口汨汨而流的智慧甘泉,还要知道怎样让它精彩地流到听者的心灵,如果说听者的心理层次是他的心灵的大门的话,他的需求就是你的话语的小溪流动的河床。人类本来就有独立性,具有不论任何事情都厌恶受到强迫或被压抑的性质,因此要想让别人舒舒服服接受你的话,就必须让听者理解在哪、怎么做才能满足他真正的需求,否则,他会制造出许多障碍去阻止你的善意交流帮助。

人会利用自己的语言,表情,体态语乃至行动表达这种欲求与满足。从心理学分析,我们可以知道人有五个层次的需求。

第一方面,生理需求,即吃饭穿衣睡觉等等。虽然真正以此为目标而生活的人少之又少,但在特定的场合他还会以表象的形式来伴随真实的需求,这时你应该首先突破这种需求。

第二方面,向往安全安定的需求。对于受中庸思想浸淫数千年的中国,人们普遍希望安定,不希望冒险,逃避不习惯的事情和新奇的事物,我们不去讨论它的合理性,既然存在,我们就必须去了解去迎合。于是满足这种需求显得很必要。

第三种需求,所属与爱的需求。为什么西方有上帝东方有神仙,因为人在生活中不可避免遇到困苦和飘落感,每个人都企求寄托,企求有一个可以彻底放松心灵的场所,于是这一层次的满足也许是最重要的。

第四种需求,是承认的需求。地位、财产、知识、技能、名誉、个性的意义,这是每个社会人心中的梦想,除此之外还有日常生活中各种目的需求,我们要洞悉要重视。

第五种需求,也就是最具人性意义的需求,自我实现的需求。即成就感。素质越高的人,成就感的需求越强烈。这些需求是相当抽象的,日常生活中需要我们认真观察,顺着他心灵的河床,我们才可能更有效地达到说话的目的。

(三) 驶入别人的心海,你知道路标吗

根据我们所取得的信息,我们应该能对对方做出一个初步的判断,为了便于说明,可分为以下几种类型。再次指出,我们的类型只是帮助你更方便地熟悉交际的真实情况,绝非要限制你的分析思路。当你在观察分析一个人时,决不应该首先想到对方是什么类型,因为,最高级的沟通没有定规,完全是因地制宜,顺应对方心理。而你现在就要训练自己。

分析型。理性的,非独断的,内向的。对时间有着严格的要求,无论对己还是对人。很在乎周围的非相关因素,因此倾向于做出尽量完备的事前准备。乐于与他人沟通,不会伤害他人的感情。不善于应对挑战,做事会依着固定的方式和规则,比较少变通。只有在一切都完备的时候他们才能做出决策。

指导型。理性的,独断的,外向的。步调快,时间观念相当强,不太重视周围因素,因为他们有着十足的自信和独立意识,不易受到周围的干扰。他们的观念常常强加到他人身上,因此除了工作交往,他们一般不会与他人有太深入的交流,因为他们认为这是浪费时间。他们喜欢应对挑战,可以灵活地处理问题,相应的问题就是没有耐性。由于相当自信,他们会迅速地做出决定,无论对什么事,只要他们认为必要,就会毫无顾忌地做出决定。

世俗型。感性的,独断的,外向的。时间观念不强,尽管他们的步调很快,但那是为了让他成为别人的焦点,并非是事务所逼。他们很在乎周围事物,尤其是周围人的看法。他很在乎你的感觉,所以会尽量不让你生气。他们不太愿意独自迎接挑战——如果这并不能让他获得更多的眼球的话。他们做事有自己

的方法,但不重视细节,相当重视影响和结果。由于他们过于情绪化,因此很难做出严格意义上的决策。

和蔼可亲型。感性的,非独断的,内向的。时间观念恰到好处,但由于他是完全的情绪导向,因此很在乎周围的事物,无论是人还是物。他们绝对不会伤害你的感情,当然也不相信你会伤害他们的感情。他们安于现状,不喜欢冲动和挑战,当然更谈不上迎击了。他们做事很容易受别人的干扰,因为他很在乎不要影响到他人。作决定对于他们是一件很困难的事情,因为他们要考虑的关系太多,很难做到让每个人都满意。

还是那句话,完全属于某个类型的人少之又少,绝大多数人是介于几种之间,但我们要注意,在一个特定场合,一个人的内心规划类型是相对稳定的,因此你完全可以在特定场合中灵活运用你的技巧,具体的名字并不重要,重要的是,你应该学会顺应发展和连贯思维。

(四) 一种很关键的处世个性——主导感官

每个人都有自己的主导感官,我们对从主导感官传来的信息格外敏感和舒适。而这是一个沟通者所必须注意利用的。

视觉性的人,需要“看到”感情的展示及关爱的注视。在乎礼物的往来,尤其注重包装。装扮得很好是他们判断别人在乎他的证据之一。比如,他们会对环境中的零乱表现出突出的不满和敏感。

视觉性的人,呼吸较浅。在谈到或撷取出所谈的事物的画面时,他们会赋予表情和冲动。声音也通常是热烈的,倾向于高音调,音色的表现力不高。思考时视觉性的人通常往右上或左上看。他们有时会很依赖手势,并且不会因为情绪的混乱而影响很长时间。

视觉性的人自然对华丽流畅的语言不会有太根本的反应,他们要你非常清楚地简洁地陈述重点,因为他们自己就是这样。不必对他们幽默,尤其是在重要的时候。只要把工作做好。视

觉性的人对画面的敏感不等于对华丽的东西更喜欢,相反他们喜欢能有视觉内涵的,可以欣赏的东西。对太明亮或炫耀的东西他们会有相当强烈的反感和触怒。

听觉性的人,需要对方不断讲他们喜欢的話。一个可爱的语调柔情的字眼及亲切的语气是很重要的,他们无法原谅别人所说的话,因此你必须用不同的声调和用词来表达不同的意思。他们的特点很明显,比如,他们很容易被噪声所干扰。

听觉性的人,呼吸是有规律的有节奏的,相当流畅的。他们会很容易用自己的音色和节奏来帮助表达意思。手势更多以耳朵为中心,眼神容易左右飘移。虽然这让人有一种冷漠或无聊的感觉,让人认为不专心、不礼貌。但其实他们正在处理他们所要说的话和所听的有意义的声音语调。往左瞄一般表示他们正在接近记忆中的声音,往右瞄一般显示他们正在接近不熟悉的声音,当他们找寻话题时他们的眼睛总是向左下方看。

听觉性的人情绪很敏感,甚至多愁善感,因为他们对于谈话有神奇的回想能力,为无意的声音他们常常会留下眼泪。同时由于听觉意向消失得比视觉慢,因此他们相对有毅力喜欢把事情做出成果,即使那需要花费一些时间。与别人分享见解的渴望使他们会成为忠诚的朋友。他们很容易立刻通过介绍而彼此认识,而且很快地因为彼此的声音而出神,即使他们是通过其他感知系统来表达自己的,他的听觉本能也很明显。比如莎士比亚的天赋就属于听觉性的,他的戏剧都不需要太多的背景。

触觉性的人,比较喜欢用肢体来展示情感,因此你也必须做出呼应,否则他们会觉得你不再注意他而感到被排斥。他们比较敏感于“如何”及“在哪里”做起事来舒服。

他们的外表不那么容易观察到,然而他们的声音却会背叛他们,他们会利用丰富的语调和精致华丽的言辞来迷惑你,他们将毫不急促维持一个和缓的充满胸腔的呼吸,带着控制的声音速度来说话。他们注视右下方的频率较高。尤其当问话触动他们的感觉时,更是如此。他们把所有愿望的找寻转变成感觉,所

以他们对情景的反应远比情景本身看起来或听起来更深。他们最依赖的事情是他们的感觉,会通过感受来解决你的问题。

以触觉感受世界的人更接近事情的本质,通过触觉性人的观点来做任何重要性的决定是最明智的方式,因为这最能帮助你碰触到你真正的感受,因为触觉性者完全了解这部分的你甚至比你自已更了解。显然,如果在心中没有产生感受的话,美丽的夕阳或是月光奏鸣曲有什么意义呢?很确定地说,如果你问触觉性者的意见时,他会告诉你他衷心的感谢,而这感受会让你更碰触到真实。聆听触觉性者的言语你会领会到灵魂的诗歌。

触觉性的人呼吸缓慢而深沉,他们倾向于将呼吸深入腹部。说话倾向于低沉语调,给人一种信任 and 安全感。他们有着非常勇敢的胆魄,会不惜代价去捍卫他们的荣誉和名声。他们很踏实,持久,因为他们多变的感性生活,使他们的感受很迷人,很能感染他人。但他们的负面感受会同样感染到别人。对于触觉取向的人来说,应让他们去从事能满足触觉刺激需求的行为。

七 你要成为侦探

让对方不自觉地暴露出我们最需要的性格及内在规划,需要你像一位侦探,从最细微处发现最关键的内容。因为你要知道,虽然我们在上文中已经给出了许多方面,但每个人都会表演,通常的行动与表现都已经蒙上了表演的色彩,不过本性是无法掩盖的,在最细微处人们无法估计的地方,本性会不知不觉地流露,而这是我们最需要留意的。

比如,闲谈是获取重要消息的来源,因为这时双方的心理是相当放松的,平时不肯透露的消息会脱口而出。因此听者要有特别的引导和记忆。

避免情绪暗示对他人的反应。重点是让他人知道你听到了他们说的话,不暗示你赞成或是反对。因为无论积极或消极的判断都等于将注意力丢回了你这边,其实本应该在他自己。你

的职责是提供给他们中性、接受、开放的环境。冲突越紧张越要承认对方的立场。你的体贴和耐心会收到好效果。

大部分沟通所以冷漠是因为自尊心而不是内容。争议不是人们因为个别的需要而引起的冲突造成的，而是他们实际上对需要怎么表达以及行事的矛盾造成的。而这恰恰是交流关键。因此对于专门的问题，不要先用细节叮嘱他们，让对方展开广阔的视野，获得较多他们真正的兴趣何在，以及他们认为什么是重要的资料，稍后再锁定方向。

请求忠告，不是因为不知道要做什么，而是用此找出别人会说什么。这是获得别人告诉你他们要什么的巧妙方法，有时连他们自己也没有想到，直到你针对议题问他有什么忠告，这样不仅可以建立和谐的关系，让别人知道你尊重他们，而且能引发创建，同时给你一些情报。

（一）沟通信息的取得与判断

要成为沟通与说服的高手，就必须收集分析和使用情报，以创造一个双赢局面。同时要想在交涉中取得主动权，必然应从对方的思想与欲望做起。每个人的内心世界都是千差万别的。说服与沟通的高手在生活的每一个层而都会应用它所知的技巧，他也会是一个消费者，而作为一个消费者，你必须知道自已的需求和欲望何在，这是十分必要的。而在展开沟通之前，必须先熟知尽可能多的事实和数据。

收集情报应该注意以下这些东西：1. 自己的价值观；2. 自己的特别需求和欲望；3. 对方的价值观；4. 对方的特别需求和欲望；5. 对方的生活形态。

知道每一次彼此互动中的价值观，这是最基本的要求。更重要的是要知道一个人被驱使的力量何在。在现代社会，因为各人所扮演的角色单纯化，所以组织或机构等非人格性因素所扮演的角色则相对地增加其重要性。

察言观色靠的是经验与直觉，但并非无迹可寻。我们有一

些经常采用的方法和判断标准。

(1) 观察对方的行动。孔子说：“视其所以，观其所由，察其所安。”即观察他的后果、动机和是否心安理得。这样，这个人是好是坏程度如何，都无法瞒着你的眼睛。

(2) 注意对方的眼神。孟子有几句话相当精辟：“存乎人者，莫良于眸子，眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子明焉；胸中不正，则眸子眊焉。听其言也，观其眸子。”即有什么心理活动都会不同程度在眼神中有所表示。

(3) 倾听对方的言语。“颇辞知其所蔽，淫辞知其所陷，邪辞知其所离，遁辞知其所穷。”就是说，对方所说的话，如果偏颇不正，那就表示此人的心已为欲所蒙蔽；如果淫秽不堪入耳，那就表示此人生活放荡；如果乖戾荒谬，那就表示此人心术不正而且不讲道理；如果支吾其词，敷衍搪塞，则表示此人理屈词穷。

如何初步对所观察的人作一个判定。《六韬》中列举了 8 种相当有代表性的方法。

(1) 诱说，旁敲侧击直至质问，以观察其对某些事的了解程度。

(2) 试加追问、逼问，以观察其一时的反应，即应变力。

(3) 派亲信，或对其周围人加以调查，观察其忠诚度。

(4) 试着告之以秘密，观察其品德。

(5) 使之掌管重要部门，观察其能力和诚实度。

(6) 以女色诱之，观察其自制力。

(7) 交给其困难的工作，以观察其勇气。

(8) 灌之以酒，观察其酒后态度，一般来说，酒后吐真言。

虽然这 8 种方法有一定局限性，但的确是人物测试的有效方法。也是对对方心意的有效探查。想想看，其实有许多方法我们至今还在采用。

对沟通信息的分析应注意以下几方面。首先应该明白，对方是属于理性还是感性，其次判断对方是独断还是非独断。之后，观察可知道对方对于时间的态度，对于非相关的周围因素的

态度,对于他人的态度,对于挑战的态度,对于事物运作的态度,对于决策的态度和认识世界的方式。这些看似散乱的信息,恰恰是做出进一步判断的依据。

（二）没有调查就没有发言权的真谛

谈话的节奏先慢后快,先查出人们要什么,即使要花费一些时间。

了解你要沟通的对象。收集情报包括:自己的价值观和特别需求欲望,对方的价值观和特别需求欲望,对方的生活形态。要知道一个人被驱使的力量何在。要了解所有人的个性是不可能的。我们只能通过短暂的交谈来了解基本沟通模式。查出别人的背景,观点和热诚,知道什么使他们兴奋,什么使他们安睡,什么惊吓他们,他们生活中真正要什么,他们怎么认为能获得。知道对方的行动原因是最重要的,因为这才是你劝服对方的开始。

对于你私下的了解,那是你自己的事情,我们只谈一谈在谈话的开头,你需要了解什么,怎么了解。

上文中我们已经了解到人的行动理性指导的几个层次,即过滤层次信仰、态度、决定与记忆。

价值观

趋向类型

行动判断类型

参考结构类型

结盟类型

接受类型

决策类型

相和不相合类型

行动实施类型

听话要有“听相”,视线到处转动或手摇脚晃必然会引起对方反感从而产生戒心。听话,第一要专心。但是眼睛盯住对方不放,对方一定会产生压迫感。相反谈话不专心看对方,不免要引起对方误会,以为遭人藐视。固定区域。上下各以双眼的连接线以及腹部为限,左右则以肩宽为准。在此范围内不仅自然而且会留给对方良好的印象。集中注意力时不妨将视线放在眼下颧

骨上,或嘴角鼻子,不过对这两部分平时并不希望人看,眼下则比较适合。注视,微微向前倾身,适时点头,叫那个人的名字,引用那个人的话,不做一些绝无必要的工作,偶尔插上一两句同情的话,或加上一句询问确定的话,要求更多的资料,想多说一点,简述那个人说过的要旨。不要随便纠正对方的错误,讲究时机说出你的观点,忍耐对方已不新鲜的笑话,适当地停止对方乏味的问题而引出第二个话题。

听话的态度很简单,即冷静观察对方,与对方站在同一条线上,给予对方温馨感,配合对方声音大小调整自己的音量,也足以表示自己的关怀之心。利用自己的声音大小频率、声调节奏也可以影响对方。先配合后影响。

但这只是一种表态。

消除你自己的非理智因素,视对方为普通人,立场与自己完全平等,观察对方去发现对方的相貌衣服或声音动作姿势,哪些酷似自己的记忆,找出令自己发生好感的地方。可渐渐消除对眼前人的不安。当然注意自己的动作,不可失礼。

我们说话的最重要目的是,获得对方对你的好感从而建立起沟通的基础。能静坐聆听别人意见的人应该是一个富于思想和具有谦虚柔和性格的人。因为他虚心,所以受任何人喜欢,因为他善于思维,所以成为众人所信赖的对象。善于听话,可以获取信任,增广见识。帮助对方理顺思路,抚慰焦躁。

让说者能安心地畅谈是应答的效用。以独特的笑声语调或者作各种手势引导对方进入情况,以配合对方的喜怒哀乐,即使比较夸张也无伤大雅。口才越不凌厉的人越对对方的听话态度与心理动态敏感。因此可以利用这个弱点控制整个谈话气氛。明显地表示自己的态度,让对方勇于表达,原则上不可打断发问,等对方说完后正式提出自己的意见才可。

提开放的问题。开放的问题不能回答是或者不是,它需要一些解释来维持讲话。封闭的问题如,你同意我们的提议吗?开放的问题如,我们讨论前,告诉我你认为我们该做什么?又如

封闭的问话:由于我们没什么进展,你要停止讨论这种事吗?开放的问话:我们用这个方法似乎没有进展,你认为我们该朝哪个方向走。提开放的问题,引起对方说出多于绝对该说的话,并给你更多他们要什么的资料。开始间接地问,然后慢慢转变为较直接的问题。在这个时候,我们都偶尔表现得像小孩,但是有人倾向于我们积极的意向,多数人都能回到现实。在直接提问时,你可能需要直接甚至鲁莽,一出场就说,这就是我要的。我知道我要什么,我知道你要什么,为了使我们都进展到某一个关键点,我必须知道你要什么,有时人们需要像孩子那样对待,孩子需要你很直接和特定,许多时候大人也一样。特别是他们不好意思要求什么或者认为不可以得到时。

停顿,如同回味一样,精彩的话要预留让听者回味的空间,同时这也有利于听者掌握谈话的内涵,进行发问或改换话题。更为灵活和技巧地运用沉默和停顿,比如,当你要查出正在发生什么事时,谈话中留一点安静的时间,让停顿稍微久一点,双方尴尬一点,人们开始觉得不舒服,会自动将它填满,若你仍显得困惑或者期待,他们会尝试填得更多,他们通常会继续谈直到说出你要听的东西。别忧虑他们不会认为你口才很好,那不是此时的重点,重点是查出他们要什么,这样你才能有稍后谈话需要的资料。开始讨论或者促使谈判得到结论要慢,用以建立彼此的信任,要相信到最后一切都会迅速和轻易地归入适当的位置。开始进行得太快会使人提高警觉,产生怀疑、紧张甚至惊慌。人们不喜欢匆匆忙忙,如果他们怀疑你要把每一件事立刻包裹起来防止他们知道时,他们会因而拔腿就跑。

喜欢炫耀是一般人的心理,不妨让对方畅谈自己的癖好,而你则拼命点头佩服,对方获得心满意足时,自然乐于交往。暂时保持沉默,避免一时的得意,可以得到友谊。比如,如果上司喜欢钓鱼,你可以说:“现在钓鱼不容易吧?”或者“一天能吊上一条鱼就不错了。”纵然对方成绩不理想也不会难为情,甚至会让别人觉得你是如此的善解人意。因为这无异于是安慰对方在现在

不佳天气下,你能吊上一条,足可以称得上是高手了。

(三) 开始应用你的判断吧,配合他的反应

既然你清楚了对方的内心类型,那么你就应该根据对方的心理来勾画你的谈话方式。请注意这里没有逻辑条理,有的只是随机应变。因为,每个人,99%的时间都不是理性的,逻辑并没有任何作用。当然,你的说话可不能没有条理。我的意思是,说话的条理是表达的常规,而思考分析,或是寻找打开对方心灵的道路则是没有逻辑的。

即便你不会记住本书中的所有内容也请你记住这句话,在谈话中不要灰心,你没有打入别人的心中只是因为你没有找到别人的需要和别人的特质,因此,像水那样吧,绝不灰心慢慢寻找,你会成功的。当然,我们要求在更快的时间内抓住对方的心,那就要求我们有一定的技巧和事前准备了。

最有效的方式当然是他最熟悉的方式,你如果想与你的朋友建立起深厚的亲和感,首先你应该以他的语言方式说话,尽可能使用听视触三种混合的用字,变成能将你的思想用不同的感官用词来包容,让视觉性的人看到你的用意,听觉性的人听到你的意思,又要让感觉思考性的人抓住你说话的重点。这样你的话越生动,你的沟通就越能有效,应该指出,生动的话并不一定是有文采的,而是调动一切可以调动的感官所表达的话。

为什么将你的话比作水,因为每个人的心灵都不是没有缝隙,每个人都希望来自别人的安慰和理解,但却不会那么自然地将自己的需要和特性袒露在别人面前,这就需要你探索。水的目标永远是一致的,从高流到低,但在这个过程中,水会耐心地寻找可以通过的路径。很显然,人的交谈也就是这样,一个善于与别人交谈的人,他可以很快地发现对方的心灵缝隙,然后让自己的语言像水一样流进对方的心中。

比如说,对于相当理性的分析型的人,他们绝对不凭直觉做出决定,因此你应该做好充足的事前准备,以应付他挑剔的眼

光。当然你也应该有起码的耐心,因为他们总会告诉你:“这需要再考虑一下”。不过如果你真的满足了并且尊重了他们的挑剔,那么依照他们乐于助人的天性,达成好的结果是很容易的。指导型的人则不同,由于他们很没耐性,因此,你不可在细节上与他多浪费时间,只要告诉他你的意见对他现在投身的工作有什么帮助,记住,你的话应该是快速有效而且自信的,那么他们是很容易做出决定的。你一定要坦白,直接切入重点,他们是很容易被说服的。世俗化的人很没有时间观念,因此你也只好顺从他的天性,花些必要的时间。世俗化的人很在乎周围的反应,因此你要尽量熟悉他们的朋友同时告诉他这些人如何同意你的意见,你必须不断地肯定他们的自我价值,以免他们对你产生讨厌感。你的说服不要有无聊的数据和表格,因为世俗化的任何判断不是建立在细节上的,只要别人的反应足以满足他们的自尊心,他们自然而然会做出决定。你的表达方式要很有朝气,乐观和热情,因此他们也喜欢结交这样的朋友,你也要尽量建立这种契合感。说服和蔼可亲的人最需要技术,因为如果你来得太过急切、热情或兴奋,你一定会适得其反,所以温和是关键,因为他也是天生温和,和蔼可亲的人必须不断地保护他的决定是正确的,让他在作决定前的每一刻都感到一切都是很顺利的,当然由于这类人有依靠的天性,所以你也有必要介入他的决策过程,向他提供可以证明他的正确性的资料和反应,更必要的是,为了让他不产生突然感,你必须与其建立密切而重要的关系。

理性的人,你的说服要有根有据。非独断的人,你的论据必须拥有完整的细节和解释,并尽可能收集权威性的论据。内向的人不会主动提出自己的要求,当然也不会主动关注你的目的。所以你要事先准备好你的目的。而这种分析型的人需要时间来独自考虑。

独断的人有自信和强烈的自我意识。所以你的建议也必须有效而自信的。必须用更快的方式说话,更快地切入重点,不

要给他更多的选择,直接告诉他们你的产品是什么。外向的人一般很没有耐性,并希望他人也和他们一样努力工作,因此别跟他们说过多的细节,细节留给他询问或自己思考好了。

感性的人很情绪化,他的感觉比他的理性判断更具决定作用。他所接纳的对象必须符合他的心理需求,因此你的表达方式一定要很有朝气,乐观和热情。绝对不要有无聊的数据和表格。你的表现比你的数据更有说服力。当然这也是你必须不断地肯定建议的自我价值和普遍意义。说明这会使其他人多么羡慕。他们会被其他人的选择所左右。

对方总是轻松自在仁慈有耐性时,你的说服不可太过急切、热情或兴奋,温和是关键,你必须不断地保护决定的正确性。

知识只是潜在的力量,真正的力量是采取行动并实践知识的能力。

凝神冥想吧,让我们改造自己的心灵,请安心人定,认真体会我们的原则和经验,与你的经验和经历相对照,这是一种头脑的磨炼,这是一种现实的升华,这是经验注入的过程,这是思维重组的历练,所以我们只能靠自己去获得自己的能力。

八 最有效的沟通——交谈的本质

(一) 沟通与交流的法则

完全成为沟通交流的能人,就必须了解一些说服沟通的基本观念,我们称之为准则,这些准则可以看成是人们在沟通过程中发展出的在一般状况下的特定回应。

(1) 互惠法则。当某人对你有恩惠,你就应该立即打算回报,这并不局限在礼尚往来的实物交流上,更存在于每个人的心中。试着想一想,每个人心中不都有一个人情银行吗?我们都会随时准备许多人情给其他人,当然也会被人把他们的人情存到我们的银行中,如果你的银行人不敷出,你会感到被人占了便宜,虽然你也很难说出你到底失去了什么,但这种强烈的感觉会

使你决定不再对他人展现人情。

(2) 朋友法则。当某人要求你做某事,而你知道这个人是以你的最大利益为出发点,而且他也知道你的最大利益何在时,你将被强烈的驱使去完成这项要求。朋友的一项要求就是,要以对方的利益为出发点,否则便不成为朋友。同样道理,如果你想在与沟通过程中成功,你一定要被当作是一个朋友,朋友是我们所喜欢的人,通常因为他们喜欢我们所以我们才会去喜欢他们。我们愈能在意识背景态度等等因素上与他们沟通,让他们知道我们喜欢他们,那么我们就愈有可能说服他们。

(3) 追随法则。这是对一个人的共性来说的,当某位你信任或尊敬的人,期待你在工作上有所表现或成就,无论是正面还是负面,你往往会达成他的期望。同样,你也将会受到这样的人的产品服务或意见的影响而毫无条件地接受。每个人心中都有一个或几个最佩服、最尊敬的人,因为他们在你心中的地位和名声,使我们对他们所使用的产品和所发表的意见产生正面效应。例如,青少年通常会忽略成年人对于禁药烈酒和香烟的忠告,虽然这些道理他们甚至比成年人还要懂,但是当他们心目中的英雄简单地说出不要吸烟时,那些小孩子一定听话,这就是为什么我们虽然受到了十几年的教育,但是有许多教育内容没有发挥它应有的意义和作用。确切地说,如果你可以成为这样的人,即便不是在全方位而是在某方面上,那你在他心中的发言权就大大增加了,你的说服过程就会被他的敬佩或崇拜扩大好多倍,因而更有效。

(4) 贯彻法则。当某人口头或书面宣布他在某种观点上持何种立场时,无论其结果是否正确,他将义无反顾地坚持其信念,旁人或许会称之为爱面子,但这的确是客观存在的心理。我们应该深深地知道,人们总是会贯彻过去的决定、承诺和说法,只有在改变价值观后才可能接受你的观点,而价值观是最难改变的。因此,最好的办法是不要让他记忆重现,在要求某个人接受某个信念之前你必须先要让他初步同意,产生承诺,这样你

将大获全胜。

(5) 比较法则。当两件物品相对彼此有差异时,在时间或空间上把他们摆放在一起,会产生很明显的差异,这种差异就为你做出选择无形中限制了方向,因此如何让这两种物品放在一起,则是说服者的技巧了。

(6) 稀有法则。当某些人相信他似乎想要的东西数量不多时,他内心中这个东西的价值会比数量很多的东西更高。强调稀少性也是一种好的方法,但如何让对方相信“稀少”则是一种随机应变的策略。

(7) 一致性法则。人们都有中庸的倾向,大多数人会因其他多数人或团体的认可而接受某种意见,但这里分几个不同的层次,大多数人是一窝蜂者,他们总关注别人如何看待自己,并希望自己能被大众所接受,因此不愿意与主流相反。另一部分人是小团体者,他们建立一套自己遵守的法则与信仰,反对一窝蜂者的盲目,但是他们进入了另一种盲目。还有一小部分是单向思考者,他们很少合作,尤其是做出决断时,他们是相对的独立者,当然他们不会去反对一窝蜂者的做法,但自己绝对不去做。如果我们知道了这一准则,那么我们可以很简单而有效地说服别人。

(8) 权力法则。当说服者扮演一个极具权力或权威的角色时,他就会被其他人视为很有权力。他的要求就越会被大众所接受,当然,对于一般人来说,这种扮演必须由伦理、水平、价值、人格为基础,否则只能让更多的人讨厌你。这一方法是比较有危险的,没有一定基础的人不要用它,因为,现在的大多数人尤其讨厌假的权威。

还有一点是帮助你打开说话的机会。就是不要去关心什么用字措辞或语法结构,也不必去想什么绪论、正文和结论,说自己经历或琢磨过的事情;对自己的题材确实有热情;激起听众对讲话内容的共鸣。这样你就可以获得观众的欣赏,大家会完全倾注于你所要说的事情。

你可以讲述自己的真正的人生感悟,记住,是你自己的。因为古往今来有那么多的人表达过那么多的见解,如果没有自己的思考,会让人感到索然无味。你也可以从你的早年历程入手,因为多年以后如果某件事情仍旧鲜明地印在脑海中,呼之欲出的话,请相信,大脑不会无缘无故记住任何事情,经过实践冲刷的存留都有它存在的特殊价值。你的奋斗历史,你的个人爱好和娱乐这一类话题洋溢着人情味,也是能引人注意、引人参与的话题,如果你的听众对某种特别的方面有发自内心的热忱,将有助于你清楚地将那方面的事情介绍给你的听众并找到知音。真实而生动地描绘一个人的生活,多半是最保险的题材。你的特殊知识和不寻常的经历将闪现着你在这个世界上存在的价值和意义,也是你安身立命的根基与标识。根据多年的经验或研究谈论有关自己的工作或职业方面的事情,或者生命的某些转折点将可以获得听众的注意与尊敬。这些都可以成为最佳的题材。而最具思想性的是你的信仰和信念,注意,如果你平时对此思考得太少,奉劝你不要涉及此类话题,因为,空洞抽象的见解,平常乏味的思想是相当让人讨厌的。当然,如果你真有自己的思想,那么这类话题是最能引起他人尊敬的。无论是什么话题,只有对此真心所感真心所想才会完全显露这种诚意,也就会产生震撼力,也会激发听众的共鸣情绪。

（二）一切为了你的目标

在任何交谈中都会出现许许多多的不确定因素,它会在不同程度上干扰到你与对方的思维,这是对有限的交谈时间和精力浪费。为什么会有那么多跑题现象,为什么会有那么多久拖不决的商谈讨论,我们不是说所有的拖延都是坏的或都是出于目标的散乱,但如果我们不是坚定地依赖目标、不是坚定地信仰目标,那么我们很可能就会被一些干扰所打乱。再重复一遍,基本问题:你明白你要什么,详细说明你的选择自由,留给别人选择,你要专注于问题,不要专注于责备。任何企图达成协议的

最基本步骤是正确知道你要什么,任何时候,只要你觉得困惑、生气、受伤害,受到无情的压迫,受到完全的阻碍,或是对方采取拖延战术使你受困,或有任何的不利,你只要问一件事,我要什么,这个问题将集中你的思想于解决问题上。知道你要什么,将为你做的每一件事提供一个基础,一个目的和一股驱动力。你将有一种前后关系,一个结构,可以监视展现出来的状态。目标可以让你比较容易地记住什么是重要的什么是不重要的,因此你可以比较开放和有弹性,也比较能听别人的直言,交谈的其他片断比较可能组合成一个有力的整体。

(三) 问我要什么,可以给你以下好处

你比较克制和觉得较轻松,若在每一谈话步骤开始之前你都能清楚地知道你要什么,你会觉得较有信心。你要求别人时不会那么僵硬,会有较开放有弹性的预期,这也会使别人较有弹性并感到舒服。否则你将很容易提升戒心并产生争斗的感觉,因为你觉得任何事情都是重要的,你要寸土必争,以坚持不退后和拒绝改变立场的强硬态度来填补你的目标不确定,而这将危害整个谈话。

你专注于对你真正有意义的特定目标时,使原本模糊的事在被欲望扭曲的内心中呈现出正确的影像,比如你可以进一步问自己,我在生活中要什么和我在这个环境中要什么,你的较小目标从较大的目标中浮现,你的视野中既有整体利益又有局部打算,因而你的整个生活开始有一种和谐澄明和内在的完整,你的行动将更有力,因为你将自己的精力无意当中集中于你的目标上,精力充沛将不会停留于一句空话。

交谈中的阻碍很容易引起情绪反应,许多交谈破裂就是由于没有及时阻止这种情绪反应的发展,而实际上要在汹涌的情绪波涛中平息下来的确不是什么容易的事。我们已被训练成在争论中询问自己,他们对我会怎样以及我觉得怎样,这个问题当然激起了你的戒心,使你感到受挫,丢面子,被侮辱以至于情绪

失控,而如果你有着坚定的目标,比如,问一下自己,在这个情况下,我原先要什么,现在是不是还应该追求这个,你将可以把你的注意力从情绪中转移到议题上来,从情感到事实,从自尊到行动计划,很显然你的直觉负面情绪反应已经无法限制你了,而冲突升级也就无从谈起了。你将保持镇静稳定朝你的既定目标迈进,即使你被难缠的人包围受到不断的施压,只要你集中于我要什么而不是我觉得如何,你甚至也可以使别人镇静和心意集中。

请将“我要什么”作为一种日常生活中的自发反应,创造一种特定的生动的心理图像,直到它成为你的本性,它将带给你无尽的心灵澄明和宁静。

（四）战,逃,或者求同

大部分人对于冲突的反应跟看到饿虎出现的反应一样。无论我们在其他领域进化多少,我们的本能仍是战或逃。即反击或是逃跑。当你屈从于这两种抉择时,你将失去控制其场面的能力,而且可能觉得被虐待或牺牲。你当然可以把你的生活变成战场,在战场上搏斗冲杀,但最终你会发现你将连一个敌人都找不到,因为没有人希望被打倒,因此也就没有人愿意与你交往,你当然可以不去与他人交往,只不过这个世界上没有人涉足的地方实在太少,而你的生活似乎又少不了别人和这个世界的帮助。你不可能最终逃避任何事情。于是一个重要原则出现了,你与别人只能在彼此共同的立场上去就冲突达成共识,即一切谈话的目的是求同。

年轻人血气方刚,向来忠诚于自己的思考所得,于是当有人与自己不同时,一种捍卫自己思想尊严的圣斗就要开始,唇枪舌剑之后,每个辩论者都比以前更坚信他是绝对正确的。即便由于事实与无懈可击的论据使得辩论的一方知道了错误所在,又能怎样呢。如果你在这当中失败了,那你当然失败了,而且败得很惨,你将得不到别人的尊重,并且在以后的交往当中你会时时感到别人对你思想的怀疑。但是如果你胜利了,你还是失败的。

为什么呢,假定你战胜了对方,将他的理由驳得漏洞百出,体无完肤,甚至证明他是神经错乱又能怎样,你似乎有一种成功的快感,但你伤害了他的自尊自重感,他将永远记住这一刻,并在以后无休止地反对你的任何思想并千方百计一次又一次地让你难堪。记住,人类的思想是让人体悟的,不是通过辩论就可以改变的,无论他的智力是高是低,我们都不可能用口头的争斗去改变它的思想,要永远避免正面的冲突。

林肯曾这样开导一位爱与同僚激烈争论的官员:“凡是立志取得成功的人,不能将时间浪费在个人或是成见上,更不能将时间浪费在由此引起的后果上,包括发脾气,丧失自制,对于你不能最终实现的事要学会放弃,虽让你没有多大错误也要放弃。与其为争过路的权利而被狗咬伤,不如给狗让路,即使将狗杀死,也不能治好受伤的伤口。”

求同谈话是对战或逃这两种原始反应的升华。你可以坚守阵地得到你要的,而不必去折磨对方。别人对你说什么或做什么,不如你对他如何反应重要,求同谈话让你选择你如何反应,而不是自动运作(反击)或是让别人决定你的行为(逃跑)。你将开始认为冲突与争议不再是灾祸,而是了解自己发展你的实力和建立更深更有价值的关系的积极机会。他以诚实和共同支持为基础而不是压制或操纵。你将在彼此互相尊重的氛围中找到洽谈和解决事情的方法。你不必去考虑你要扮演什么角色,你只要实话实说并感到舒适和有自信。

(五) 我们该怎么求同呢

你的主导地位是由对方帮你确立的。因此你首先要争取的是对方的支持。别人不需要来掌握你,他们只害怕得不到他们要的东西。获得结果比自己是对的或纵情于消极反应更重要。

求同谈话法。先提对方的需要,人们对自己的需要的热衷程度远远强于对别人的需要。将使你们成为合作伙伴,你们合作并联合起来对抗问题,而不是互相对抗。诉说对方的兴趣,就

像诉说你要什么,然后连到你们共同的基础或是共同的兴趣,你的兴趣。“我明白你觉得我们第一个关心的应该是这件事——(对方的意见)——我同意(共同的基础)——我找到了一个新的解决办法(我的意见)。”这会使人们比较开放和能够接受。聪明生动的色彩,鲜明的详细描述,可以让人们记住。这比干巴的要求或提议更好。

求同谈话以知道在任何特定情况下你自己的需要和要求为基础。听清楚别人的需要和要求与你的差距,让他们知道你理解他们的意见然后再找寻一个真正的共同基础。求同谈话有三个简单的步骤:1. 正确知道自己的需要是什么,有哪些层次,最低需要和最高需要是什么。记住对于一艘船来说如果没有目标,所有的风都是逆风。2. 找出他人的需要是什么,这种需要与自己的差别是什么和使他人觉得被理解的途径是什么。这里不可以带有你的感情色彩,你不必喜欢他们说的或同意他们做的。但你必须能够重视他们并仔细聆听和承认你听到他们的观点,你的工作是分析和确认,不是评判。当然你要选择反映他们价值观和心态的语言来回应和表示你的注意。3. 寻求一个你确实认为对双方都有效的计划,即使你必须略微退让,而不是阻止别人完成他们的目标,别放弃你要的,但也别尝试激怒或牺牲对方,可见目标的弹性相当重要。以你要什么为基础披露你的方案,但是以吸引对方为特征,以他人能接受的方式提议行动,注意要将你的观点与别人珍视的方面连接起来,当然必要时要诚实说出这对你的需求有哪些好处,尤其在你的需求已经昭然若揭时,这样可以取得对方的理解。这种方法将使你从迷惑转为清晰,从消极的情感转为跟他人坚实的联系。把濒于破裂的交往发展下去。

真正的沟通不是我赢你输,更不是以自我牺牲为代价,良好的沟通是一种以不完美开始,以完美结局的过程。你我都是主角,都是赢家。求同谈话,你可以坚守阵地,得到你要的,而不必折磨对方。其三个步骤是:正确知道自己需要什么;找出他人需

要是什么和适合他人觉得被理解的方式;以他人能接受的方式提议行动。

对自己目标和需求的坚定,可能会使我们过于盲目而没有寻找令双方都高兴的共同基础。

先谈别人的需要,他们听的更入耳,持续的也更久,先说我们的需要因为我们不清楚他们要的是什么,并且害怕得不到我们的要求。于是我们设法欺骗压制或是快速说服。其次,我们要对自己的目标自信十足,避开任何我们立刻提起自己需要的不确定和不安全感。在查出别人的需求前,必须问他们的意见用来建立求同谈话的基础点,聆听它,而不是新设法让对方两手空空的走到你的需要的陷阱。但你的需求必须坚定,不要被动满足对方需求。

在家里和在工作上遭遇到障碍时,大声说出你们在离开时都可以是赢家,这是重新建立联系和提醒每个人沟通为什么开始的方法。你可以转移你的力量,“你知道,这不是比试一个你输我赢的提议”,你不必放弃任何东西就可以做到。

(六) 最有效的说服

说服的方法包含了说服法则的运用,也包含了运用现有情景,这些情景条件的灵活运用包括:发问,共享秘密,有力的字句,时间的压力,解除戒备的语言。

对发问者来说首先他就已经掌握了谈话的主动权,不管被问者是否愿意,他的思路事实上已经被控制,因此在说服中要充分利用问题来澄清观点,决定价值,勾勒主题,既主导对方思路 and 对话的进行,同时又可以让对方相信你的主题有根有据,坚定你的信心。

一个常见的现象是虽然人们会对沟通有所回应,但却很难明确地讲清楚自己的观点,很难真正知道自己究竟相信什么以及为何相信。因此利用提问可以帮助对方思考和使你更清楚对方的观点价值观或信仰。当然对方同样是理性使用提问来帮助

思考是有效的,但当议题本身已经深受其惯性影响,那么即使是精确合理的逻辑问题也不足以鉴别他的观点。但这时你可以运用一致性准则来让他相信大多数人都认为自己的议题或观点可以接受,也许他可以因此而放弃自己的态度。

某些字眼对你想说服的对象有着相当的影响力,比如,我们已经知道的,利用别人的名字可以迅速获得对方的注意;“请”和“谢谢你”在沟通过程中也有着相当好的效果;恰当地运用“因为”会带有某种权威性。当然你还会在生活中找到更好的字眼,只要能帮助你打开说服的过程的字眼你都可以记住并加以运用。

时间就是金钱。当对方有着潜在的时间压力时,你就可以利用它来达到对你有力的结果。比如,在某个沟通中如果没有时间的压力,那么你不会损失什么,而这时你一点都不必担心,因为所有的时间压力也许都在对方身上。

没有人不喜欢秘密,当你和别人分享秘密时,你会获得听众更高的信任。“我真不应该告诉你这些,但是……”“我不会对任何人谈起这件事,可是这件事其实是……”“你别把我说的告诉其他人,其实……”类似的说法代表了你信任对方,只要你信任别人,别人也会同样地回报你。只要沟通达到发自内心完全分享私密的地步,对方自然不会再抱有太多的戒备心,说服对方是非常简单的事情。

要消除对方的戒心还有一种很有效的方法就是在无意中给他催眠。这是建立在精准有力地使用语言的能力基础上。比如:“不”句型。“你不必今天来,真的……”我们的头脑无法形成“不”的形象,因此对方实际上接受的是正面信息,却以一种相当舒服的方式接受;“可能”和“或许”句型。如“你可能打算增加股票投资力度……”其道理和“不”句型相类似。你也可以采用对明显事物的假设句型。因为当我们让别人相信他们知道一些其实根本不了解的事情时,他们通常不会说什么,而故意让我们去相信他们很聪明,我们就可以自然地将其用于说服过程中。比如“你大概已经知道,……”“迟早你会为你的决定而感到欣慰”。

还有“告诉你”句型。比如“我不会告诉你退出你原来的打算,因为我希望获得你的敬意,我相信你会作出正确的决定”;“我可以告诉你为什么你错了,但我不会,你必须自己体会”;“我当然可以告诉你这个比那个好,但等你用上之后你自己就能了解它的优点和与众不同的地方”。因为人们都不喜欢被指挥做这个做那个,我们都希望每个最好的主意都是自己的,这意味着如果我们用这种对方不会否认的方式提出有争议的问题是较少地被对方反驳。而这是成功说服的好情景。

如果你能让对方不断说对,即不断取得对方的承诺,你将很快取得对方的接受和亲近。比如你可以说出每一步很真实的情况,逐步引入你的需要,两者使对方已经没有办法回头了,你的说服取得全胜。你也可以用这样的方法,在提出意见之前,先给对方三个真诚的赞美,当然是与你的目标有关的对方优点,然后再说出你的意见,最后再加上你的愿望,当然是积极的,比如你希望帮助他和他一起解决问题。这样对方会相信你的初衷并尽可能满足你的需求。你也就达到了你的目的。

当然不论是沟通还是说服,你都将面对瞬息万变的情景和意料不到的情况,似乎上述方法没办法进行下去了。不过请你相信,即使是最成功的沟通大师,他们的沟通过程也绝不是一帆风顺,这就需要我们懂得在什么情况下怎样解决问题,先提一个原则,像水一样去思考,去指导你的沟通,目标坚定,策略灵活,怎么达到呢,这是下一章将要揭示的。

九 让他接受你的意识

(一) 制造好的印象

我没有回避“制造”这一词,因为,每一个人都有自己的缺点和阴暗面,但是,这不是你应当坦诚的,尤其在第一次见面,你的目的是为了再次见面和合作,不是向一个心理医生求助。因此必要的包装和制造是完全必需的。

用没有讽刺或伤害的声音,因为你想影响的人,在各方面都可能是一个不可多得的杰出人物,但是在感情上却是幼稚而脆弱的。首先你要用温暖祥和的语气使他们愿意听你说话,然后你才可以诚实地表达自己的意思。讲话的声音,要客气有礼,不带一丝讽刺,而且声音听起来要悦耳,当然你可以而且必须采取一定的技巧,比如你要用三个真诚的赞美,加上一个客气的批评,再加上一个帮助或赞美,来让对方改变某些决定或承认某些错误。只要你的诚恳发自内心,你的效果会相当好。

称呼要符合对方的身份。你的好友作了高级官员,你忍不住要叫他一声院长。他的职位完全适合我们给他的称呼,假如是在庄重场合,这种称呼无可厚非,但如果你们私交很好,你的叫法就值得商榷了。

我们向人打招呼,用了尊敬的字眼,目的也就在讨得对方的好感,如果发生不了这种效果,甚至产生了反面的效果,又何必打这个招呼呢。记住,称呼别人,是为了满足别人的需要,而不是满足你自己的需要。那么,好好琢磨你对别人的称呼吧。

戒除假话、空话、大话、套话。文有文风说有说风,说风是一个人立场观点作风修养的综合体现,它很容易让人联想到你的整体人格,一百句话中如果有一句让人听出是谎言,也足以使人对另外九十九句的真实性产生怀疑。我们不是任何时候都可以说真话,但我们为了策略所说的话,应该充分运用智慧,绝对不能瞎编乱造,这将变成虚伪。空话总是充斥着各种动听的叙事迷人的词句,却没有半点实实在在的内容,它迟早要被粉碎。说话与其啰啰嗦嗦来一大堆废话,不如简明直接讲几句。因为废话直接证明了你的头脑里缺乏实际的思想。而这种无内容的说话,还会衍生出套话,这是没有切实生动的内容又没有独特的语言,使人感到干瘪单调。只有认真思考,把独特的语言作为自己追求的目标,才能使你的思想有更多的表现形式。

寒暄要有特色,当然有很多万能的寒暄语,比如,今天天气哈哈,还有,“吃了吗”。你自然不会因此破坏与别人的关系,

但靠这些寒暄你绝对不会发展你与他的关系,于是,生人依旧是生人,熟人也许也是熟人,一句话,你的交往仍然一事无成。所以,你要做个有心人,能从你与每个人的特殊点发掘特异性的寒暄。

请看一个经典的寒暄例子,中美建交北京秘密谈判,周恩来总理的寒暄实录。

时间:1971年7月9日下午4时半

地点:钓鱼台宾馆六号楼客厅门口

背景:基辛格秘密访华,接待现场严肃、拘谨,气氛冷峻,连握手也是例行公事的,礼貌性的。这是两国相隔20多年后第一次高层见面。

周恩来总理还没走到基辛格的跟前,基辛格就特意把手伸了过去,动作有点僵硬,周恩来总理立即会意地微笑了,伸出那只不能伸直而有点弯曲的右手和基辛格握手,寒暄开始了。

周恩来友好地说:“这是中美两国高级官员20多年来第一次握手。”

基辛格立即说:“遗憾的是这还是一次不能马上公开的握手。要不然,全世界都要震惊。”

基辛格介绍随员。

基辛格指着第一个大个子:“约翰·霍尔德里奇。”

周恩来握着他的手说:“我知道,你会讲北京话,还会讲广东话,广东话连我都讲不好,你在香港学的吧?”(周恩来曾经在广东担任黄埔军校政治部主任,这是他在广东住的最长的一段时间。约翰·霍尔德里奇曾在二战中在香港任职)。

——“理查德斯迈责。”

——“我读过你在《外交季刊》上发表的关于日本的论文,希望你也写一篇关于中国的哟。”

——“温斯顿·洛德”,洛德没等基辛格开口就自报姓

名。

——周恩来握着洛德的手摇晃着：“小伙子，好年轻，我们该是半个亲戚，我知道你的妻子是中国人，在写小说吧，我愿意读到她的书，欢迎她回来访问。”

——“雷迪和麦克劳德。”（美国特工人员）

——“你们可要小心哟，我们的茅台酒会醉人的，你们喝醉了，是不是要回去受处分呀？”

可见，在整个寒暄的过程中，周总理针对每个人不同的身份和背景，采用了灵活的语言，对基辛格，他采用正式的外交语言，加上他特有的含蓄和尖锐，因为基辛格是美国的首席代表，是整个谈判的对手。但其随员则不是我们的对手，至少不应该作为首位的对手，因此，从各人的不同点，周总理用谈论对方的经历来拉近与对方的距离，显然我们对那些关心我们的人感到有兴趣，而那些对我们的过去一无所知的人则有相当的距离。因此这又不失为一种好策略，当然我们不可能对一个陌生人了解那么多，但我们仍可以从环境身份、自己的经历、打交道的趣事入手，显现出对方在我们心中的与众不同。

即便你有很好的外表，那也还不够，因为，你的表情仍是对方所注意的，你应该有一个真诚的微笑，至少你绝不能带着冷漠或并非由于现在的交往所引发的消极表情，否则，初次见面或是交往不深的人，很容易因此而误解你。那么，怎样才能有真诚的笑容呢，你要有感恩的心情。有个小故事，一位老人吃饭时总是要谢天。想想看，吃饭尚且可以怀有感恩的心情，只要有心只要有真正的人生感悟，你会发现其实我们的许多事情都是借用别人的力量，我们没有理由不怀着感激，而这样我们会有自然的微笑，想一想应该感谢的事情，发出一个会心的真诚的微笑。对于男人来说，一个女人脸上所表露的神情，比身上所穿的衣服重要得多。对于男人来说又何尝不是。请相信，成功的人格中的一个因素，是令人倾心的微笑。微笑显得你友善吸引人 and 开故，但是建议，微笑用在合适的时候，比如建立联系和传达友善，但别

笑得太多,或用笑作为满足的姿势。

对于陌生人来说,最甜美的声音是他自己的名字,普通人对于自己的名字最敏感。记住他人的姓名并轻而易举地叫出来,你实际上相当于对他进行了巧妙而富有成效的恭维。而且,不要以为这种本领无足轻重,政治家的第一课就是:“能想起选举人的姓名,这是一种政治才能。”对于我们普通的交流者,这仍十分必要。

切忌故作谦虚,比如说,有许多人在当众演讲时总爱谦虚一番,什么对演说毫无经验啦,什么事前没有好好准备啦,什么只能勉强敷衍几句啦,这种谦辞,每个人都已经说滥了,真是滑稽的错误,绝对要不得,即便这是实情,也只能表示你接下去说的都是废话。听众决非跑来听你来讲一篇杂乱枯燥的演讲,谈话也是同样道理,不会谦虚的人,请不要故作谦虚。另一个极端是用命令语气说话,比如说,你在负责,你有所有的答案和权利,你要保证正确的事情发生,你是最好的。这其实是在暗示,其他人较差、软弱、愚笨、消极或很容易操控。记住,每个人对此都十分敏感,没有人喜欢这样,也没有比这种野蛮的方法更能挫伤人们心理的。你的权力基于统治和威逼,这种方法不能邀请人们吐露心事和告诉你他们要什么。而且你将招致挑战 and 竞争。须知其实谁也不比谁强多少,你没有资格命令人家去做什么,即便你是他的领导,也必须尽量照顾对方的人格。这是一种修养,更是一种策略。

无论是什么话题,请兴致勃勃地去交谈,只要你有了基本的生活常识,那么即使你没有相关的专长和学问,也足够应付各式各样的人,因为,纵然你不能回答,你总可以问的,当然在问的过程中,你仍然要遵守一些基本的交谈规则,这就是本书接下来要向你揭示的。你应该问对方所知道的,问他最了解的,否则对方会认为你是在出他的丑。对宗教及政治问题,除非你面对的是专家,否则不问为佳。因为,普通人对于宗教与政治的看法各有各的立场和见解,虽然有许多人在所谓的内幕和小道消息上浪

费口舌,但实际上这是一种很无聊的表现,尤其是对于并不太熟悉的朋友。

才华的最高发挥不是让人敬而远之,而是诙谐幽默。幽默作为一种很微妙的语言艺术,其显著特征是充满智慧和巧思会意地引人发笑。一个人用语的幽默往往是个性幽默的外在表现,热情乐观,思维敏捷,充满活力和富有生活情趣是幽默的基础,而这些都可以锻炼出来。但是,幽默虽然要诱发人们的笑声,甚至不乏调侃圆巧,但是它的本质决不是仅仅引人发笑而已,恰当的幽默既需要诙谐,更需要含蓄,在轻松中蕴含着深沉,给人以回味和思考。真正有意义的幽默是有深度的,决不是插科打诨,它不仅使听者发出笑声,而且会给人留下耐人寻味的深刻启迪。更重要的是,幽默是充满善意的,它不同于讽刺语言,讽刺虽然也蕴含深刻,但其着眼点却是事物的消极面,而幽默则是一种看事情光明面的能力。当然,幽默决非是特意而为,信手拈来的幽默只能让听者产生无奈和怜悯的强笑。一切低俗的、愚蠢的、拙笨的、肤浅的、尖酸刻薄的语言,与幽默无缘。如果你真能修炼到让人从你的幽默中感到启迪和智慧时,恭喜你,你不仅可以轻松地打开交际的大门,而且你将成为交际的大师,人生的智者。

(二) 每个人都认为自己最重要

大部分人认为他们的观点是惟一看世界的真实的正确的方法,指出他们方法上的错误不是你的工作,因为你不可能改变别人或者至少不能期待着改变他们,所以你要设计出一项协议必须避开这些先入为主的观念。

与人谈话,如果一开始把自己说得比对方好,便会化友为敌,反之则可以化敌为友。让别人先表现,一方面表示你的谦虚,使别人感到高兴,另一方面你可以借此机会,观察对方的语气神色,判断推测对方的内心规划和个性,帮助你确定谈话的方法。这不两全其美吗?

虽然你可能站在发号施令的地位,可是人家是不爱听命令的,所以不应该用命令的口气。

除非对方友善,才可以大胆将着眼点放在过错上,不然会令对方伤心,指正时,要以轻松的口吻表示。相互交换消息,才能得到对方的内幕消息。

避免山大王做法。控制的权力奠基于统治和威逼,这不能让人们吐露心事和告诉你他们要什么。你扮演山大王时,你招致的是挑战和竞争,大部分人不会冒险公然反抗你,但有少数人会。

当然不要进入另一个误区。我们说话的目的是说明一些事情,使人发生兴趣,所以要清晰明白,要让对方接受。因此,我们必然要因人而异,因地因时而异。谈话时你的思想至少要顺着两条线发展,一条是你的立场态度和推理,另一条是对方的立场态度和推理。每个人都自尊自大,所以对人说话第一要尊重对方。但是,不表达反对意见是浅薄的肤浅的。每个人都喜欢忠诚的朋友。

(三) 建立亲和感

共鸣在什么时候才能产生呢,只有在两者的频率相同的时候。同样道理,当人们发现,你了解他们,并以他们熟悉的方式与他们交流他们所喜欢的话题时,才能产生真正的情感共鸣,也只有这样才能建立起亲和感。你应该还记得,当你问陌生人如何到什么地方去,而他却带着空洞的眼神机械地回答你,你是孤独的,完全的孤独,你会觉得自在和信赖别人吗,你能感觉到你有来自何方的人在支持你吗,当然不会,除非你能遇到一个和你说着相同语言的人。你还记得当你真正遇到这样的人时,你突然轻松起来,觉得松了一口气,脸上出现一抹微笑。你还记得你多么有安全感,庆幸自己终于找到朋友的感受吗。秉烛夜谈千杯不醉的欢畅只有在这时才是真实的。

因此,产生亲和感的关键就在你能否进入到对方的心中,对

方的领域。他人是如何表达他的思想的,是偏好用什么感官来遣词造句,他爱讲什么不爱讲什么。他对好坏的判断标准是什么,他作决定的依据是什么,他对别人的态度是什么。总而言之,利于打入他心灵的方法都要使用。

了解的基础是倾听,只有做一个好的听者才能做一个好的交流者,大部分听人说话技巧高明的人,都能不着痕迹地配合对方的喜怒哀乐,整个感情都专注于对方身上,这种自己先肯定对方的方法,最终会获得对方肯定,多表明站在对方立场的态度,就一定能听取对方更多的心事,而这就能更好地把握对方的心理。

大部分沟通之所以冷漠,是自尊心而不是内容,争议不是由于人们因个别的需要而引起冲突造成的,而是他们实际上对需要怎么表达及行事发生矛盾造成的。你制造好第一印象后,就可以利用对方的初步心理开放和你的互动中查出对方真正要的是什么,或是他们为什么和做什么惹恼你。站在对方的立场上去想,因为如果对方的观点你无法接受的话,你自然有许多理由,但这并不可能为对方所理解和接受,而同时,对方也有许多隐藏原因。要是你问自己一句:如果我处在他当时的困难中,我将有何感受,有何反应。这将省去不少无谓的争吵。

要想钓到鱼,得问鱼吃什么。处处为人设想,看他们需要什么,能设身处地为他人着想,了解别人心里想些什么的人永远不用担心未来。“他们生活中真正要什么,他们怎么能获得,什么让他们感到苦恼,什么又能让他们欢欣鼓舞”。你可以发现什么是他真正需要的,而如果你能将你的目标与他的需要紧密联系上,你将不费力地让他全力去做这件事,去实现你的目标。

很少有人能自我看轻,在心灵的最深处,我们永远认为我们自己是最好的,当我们听到他人称赞自己的优点时,我们自然要好受许多,对这个人的好感也就增加一些。因此,一个成功的沟通者首先要迎合这种心理。这就好像理发师在为人修面之前总要先涂上一层肥皂一样。如果你想说服他人,第一项要做的是

从称赞与真诚的欣赏开始。这种称赞,可以激励他们并让他们发现自己潜在的神奇力量。

称赞什么,很显然,如果你的称赞是虚无的空洞的会令别人加倍对你的讨厌,因为那是一种卑贱的谄媚。有人曾对谄媚下了一个相当精辟的定义:“谄媚就是明晰的告诉他人,他想要的是他自己的一切”。因此,称赞要言之有物,而且更重要的是,这种赞美必须是针对他自己的内心要求,决不应该是你的。其实每个人都会有与时俱进的进步,即便每一项进步都很微小,但只要是一个有心人,你会发现连他都没注意的优点和进步。而每一项进步都值得你真诚地慷慨地赞美,记住,现在你已经是他亲密的朋友了。

当然一种更可能出现的情况是,你不仅需要取得他的喜欢,更希望他有你要求的优点,其实你完全不必为此感到烦恼,你可以帮助他发挥自己的潜力去达到你的要求。你可以假定他已经具有那种显著的特点了,这样你可以漫不经心地表示你的尊重和他这种能力的欣赏,注意,你不可过分强调,这样会使他不仅不接受你的引导,反而发觉了你的意图而产生更大的抵触情绪。如果你的表达力度恰到好处,那么你成功地给了他额外的荣誉迫使他去努力保全,有几个人能不愿意接受荣誉呢,又有几个人不愿意竭力为维护自己的荣誉努力呢,这样,他会激励自己努力达到那个标准,而你则悄悄地影响了一个人,却没有引起他的反感。今后你的赞美就将更有目标和效果。而他将视你为生命中的重要朋友来看待。一段牢固的友情拉开了序幕。祝贺你,这可不仅仅是亲和感了。

(四) 让他信任你

喜欢与信任是不同的,想想你的经历,喜欢一个人却未必信任他为你做出的种种承诺,这样的事情是很常见的吧。因此对于真正的沟通,取得对方的信任才是你进一步实质性交往的开始。

诚恳之心是博取信赖的良方，同时在提出要求时提供事实证据来支持你的要求是很重要的。每个人都不是盲目的。

伟大的人物在接触群众时，总是打趣自己或是批评自己，从而取悦群众，让大家感觉到比他优越，以此来激发群众同情敬仰和拥护的心。由于实质地位的区别是不会被忽略的，因此才会有这种意外的成功。小人物很少能用这种方法，他们总是急不可待地表示自己多么了不起，并因此而讥笑别人，或是证明自己特别聪明有用，当然如果这样的人应用领袖的方法，他会反而降低他的身份。伟大的领袖人物经常对那些与对方有密切关系的事情和对方特别感兴趣的事情表示诚心的尊崇，这是一种既简单又重要的策略，而这种沟通使得他们可以将陌生人变成新朋友，再把他们变成自己的拥护者甚至知己。

真正的领袖，因为他要努力实现的是真正的价值，所以常常克制自己求荣的诱惑，牺牲自己的虚荣心。他们不一定仅求自己的光辉，任何光辉都尽可能给别人，并且真心地为别人的成功出力解决困难。因为他肯牺牲自己的虚荣心来对下属寄予厚望，因而给别人以难得的机遇，因此会更容易得到别人的忠诚和信任，要使自己光荣的最稳当的办法，就是先让别人尤其是你的下属比你还要光荣。在下属胜利时，要奖励有加，在他们失败时，则替他们承担责任。放心，他还是你的下属，并且会对你的恩遇知恩图报。

当然如果你没办法应用这样的技巧并不等于说你没办法让对方在短时间内接纳和信任你，取得对方的信任的第一要义，是不要告诉别人他所不能相信的事情。比如你的产品服务或意见可能是最好的，甚至可以解决目前所有的问题，但是如果对方并不这么认为，他就不会信任你，同时会认为你不可靠。而如果你准备好在这种时候指出自己意见的缺点何在，反而会解除对方的防卫心，转而注意你的优点，然后你再提出优点，对方会认为你的可靠性很高，并因而相信你。显现可靠性的另一方面是，强调精确。与其说你减肥 20 斤不如说 17 斤更让人相信。这听起来

来像是 100% 的事实,当然你也不可过于精确,甚至超出你的测量范围,反而会令人讨厌。你还可以请客观的第 3 人提供评论,即便那是质疑和批评,只要你能灵活应对,反而会让你的可靠性大增,也就会让对方更信任你。一个常见的误区是我们认为只有完美的东西才能博得长久的信任,殊不知,由于我们有自发的自夸倾向,因而我们又怎能相信那些自称完美的东西呢,还真不如自报弱点,只要巧妙一些将缺点掩饰的无足轻重,反而会让人相信。

十 没人能一帆风顺

(一) 为什么别人总和你过意不去

每个人都有着自己独特的个性和我们自己认为没法对付的人。当你能明确地知道什么人最使你烦躁时,你可以设法接触特定的缺点而不再受到制约。同时事先计划出你跟他们的遭遇,你就不会没有防备。一般来说有几类人很难对付,他们是嗜权力者,抱怨者,拒不合作者,百依百顺者,万事通。

有些人对权力有着极强的欲望,他总想将自己的想法强加到别人的头上,他们拥有相当的侵略性,如果自己的意见得不到别人的同意,他们会变得相当暴力。这是用幻想充起权力欲望的人,一旦幻想被戳破,他们会丢不起人,这样就要求你别变得跟他们一样,为了维护自己的所谓尊严而使冲突升级。正确的方法是,不直接面对他们,但也决不退缩,否则他们会得寸进尺,直接威胁到整体的计划。让他们发泄一下,否则他们会无休止,同时也可以获得旁边人的一致支持。为你的后路做准备。调整你的语言声调和姿势以反映他们的身体语言和声调,并稍稍降低强度以使他不自觉地跟着你进入较冷静的行为,然后你可以承认他们关心的事务,你不必同意他们但你要让他们知道你听到了他们说的话,否则他们会一再重复,为了让他们保留颜面以免触到他们脆弱的自尊,你要避免怪罪他们或使用可能再激怒

他们情绪的字眼,然后交待你的底线,在什么样情况下你将会和他们联络,否则超过强度就不会发展下去,或者让他们知道轻重缓急,然后你可以集中于自己的目标而不是他的行为,继续你的讨论。

抱怨者经常批评抱怨,他们不像做事的人,他们只会推翻别人的主张,没被问到也推翻一切,而且他们不认为这是无用的,因此你必须像聆听他们的抱怨那样,以实事求是和不带情绪的言语跟他们探讨情势。承认你听到了他们说的,但你不可渲染他们消极的情感,然后问他们会采用什么样的解决方案,逼他们从抱怨转到创造积极的计划。但如果他对你抱怨别人,你不可当他和别人有难题时的垃圾场,你要告诉他们去和对方沟通,而不要冲你抱怨。

拒绝合作的人不逃避但也决不愿帮助你。他们的第一个评论是“它没用”,或是“我试过”,或是“谁都知道这会失败”。他们排斥别人的意见,不明白团队合作的意义,他们无论在何处都散发出消极性,似乎决定把最顺利的沟通弄得一塌糊涂,因此要把他们与团体其他成员的接触减到最少,以免影响整个团队的士气。在此基础上减少他们的责任,避免他们接触到任何有重要意义的东西。然后当众阐明特定消极行为的法则批评程度,以明确你的底线。为了避免他们再发作,你别浪费精力对他们发泄你的挫折,他们会抓住口实增强他们的力量。最后你要千方百计维护团队的沟通与合作。

百依百顺的人渴望讨好别人但常常无法信守承诺。他们倾向于低自尊和害怕拒绝冲突和批评。因此你的期待要明确,给他们详细的指示,压缩他们的机会和主动,并一定要查出他们是否了解你说的,这一环节不可少,否则他们未必肯开口向你询问。然后可以征求他们的意见,因为他们也可能有更好的方法,这样将更有利于调动他们的主观能动性。为了给他们满足感,你可以将解决方案连接他们的自我形象,还可以给他们奖励和有效的保证,只要可能就让他们积极涉入,并让他们参与后续动

作。这样可以让更多人知道他们的承诺并可以读出他们的守信性。

万事通一定要成为最聪明或最好的人,因此承认他们的成就,是对他们最好的安抚。然后一定要察觉其他在场的人士的类似成就,把注意力扩展到整个团体,以免他们有自命不凡感,将不利于以后的指挥。承认他们的同时转向问别人意见。中心点是别让他藐视群体,一定要将他的成就在承认的基础上扩展到所有人。这样的人多半有才干,所以不能打击。

(二) 如果错了当即承认

如果你能将别人争相要批评你的事情在他有机会说话之前说出来,十有八九他反而会采取宽厚原谅的态度,减轻你的错误。愚蠢的人往往会尽力为自己的错误辩解,如果承认自己的错误,却能给人一种尊贵高尚的感觉。巧妙地用到对方的心理或感情,以使他人就范。如果说服的一方特别强调自己的优点和正确企图使自己占上风,对方反而会加强防范心,还不如先点破自己的缺点或错误暂时使对方产生优越感,即便是对方想指责你时不妨先数落自己一番,对方怜悯之心便会使他不好意思再指责你了,并接受你的要求。不要忘了,用进攻的方法,你永远得不到满足,但用让步的方法,你可得到比你所期望的还要多。而且这样可以迅速使别人信服你。

(三) 避免做山大王

山大王的方法,一般体现在直接批评,直接下命令,爱争论,吹毛求疵,福利自享。你当然有可能希望别人遵照你的意思去做,但应该用商量的口气,因为你也不愿意被人家命令,己所不欲勿施于人。你也应该多考虑一下他人的自尊,你也可以用提问代替命令,比如“你可以考虑这样”或“你觉得那样有用吗”这样容易使人改正错误也保全了他的尊严,所以他会与你合作而不是对抗,无力的命令只会导致长久的怨恨,即使你的好心能改

正他人明显的错误。为他人设身处地想一下,本来可以缓和或消除许多不愉快的场面。

为什么要批评别人呢,批评是无用的,因为它使人采取守势并往往使他竭力为自己辩护,虽然开始他退后了,但他将绝不再退。因为你伤害了一个人宝贵的自尊心并激起他的反抗。这种因批评而引起的羞愤,常常使对方情绪大为低落,对你的目的更没好处。你不妨从他的自身着眼,看这样会对他自己有什么坏处。让我们记住,与我们交往的人并不是绝对理性的动物,而是充满了情绪变化和成见、自负和爱好虚荣的生灵。批评是一种危险的导火索,或引爆自尊的火药库,有时甚至会影响人的一生。让我们尽量去了解而不是指责别人吧,让我们尽量设身处地向他们解释为何要这样做,这样要比批评责怪有益有趣得多,而且也会在交往中唤起同情忍耐和仁慈。记住,理解就是宽恕。

我们当然要拥护真理,我们当然不可牺牲真理去服从那些不合理的主张,然而请注意,你在某种场合表面上虽然你是避开真理而去统一人家,实际上对于真理并不会有一丝毫的减损,在这种情形下,你就应该牢记这条原则,避免无谓的争论。有许多问题倘若置之不理不加争辩,到后来自然会真相大白,正如有许多信件一样倘若置之不复,就等于已经答复了,当你遇到任何一种反对意见,你应当自己打算一下,我能不能在无关大局的范围中让步呢,为了使你们有一个共同的基础,你应该避免这种反对,甚至还可以将你的建议暂时收一下。或延缓这种讨论,这可以使对方得到重新考虑的机会,也给你以重新决策的机会,应该再三牢记,平常生活中辩论是无益有害的事情,要劝诱别人接受你的建议,切不可勉强他承认他自己的意见是有错误的,这只能让你的谈话陷入僵局。

《老子》中有句话叫做,治大国若烹小鲜。小鲜就是小鱼的意思,烹煮小鱼是不能一味搅动翻转的,否则小鱼将被搅得破碎稀烂。治理国家也一样,国家政策如果朝令夕改,过于吹毛求疵,那么国家也会混乱不堪。交往何尝不是,过于吹毛求疵,尤

其是你事先未加以特殊说明的地方更不应该批评,出了问题,只能怨你。

愚蠢的人会看中每一寸福利,并千方百计占有它,真正的领导明白什么是真正的所需,因而他们可以大度地与他的属下分享福利,用这种手法抓牢部下的心,并用这种激励成功的人把他们的干劲逼出来,甚至可以做到责任自负,功劳归他,其实真正的地位是明摆着的,真正获利的还是作为领导的人。

(四) 引导对方进入正轨

交谈沟通中会有许多临时出现的现象,分散交谈者的精力,话题会在不知不觉当中被偷换,这是交谈的大忌,适时的应答可以在不破坏说者兴趣的情况下加以引导,在必要时确定谈话重点,即便对方一时跟不上你的思路也不能抱太大成见,并且你能适时修正或抑制,当然不是处处加以限制,就可以使对方圆满地提供有用的信息。

(五) 你应该成为舵手,掌控整个过程

最好的谈判者和冲突解决者,了解别人感觉到什么,但维持自己的空间,在自由的界限内讲话和以别人能接受的方法提议行动,先照顾别人的需求因而可以维持对别人的敏感。

你必须最懂你自己,如果对方比你高明认出你的缺点并击中它,他将主导整个过程。面对新的难缠分子,别立即反应,不要以你最初的情绪主导,冷静下来评估事态,真正发生了什么事,谁的缺点被抓住,以及为什么。找出你要的结果,推算出最起码的事态,乐观的结果和你认为成功的解决方案。完成你的计划,找出他人为何惹恼你并设法结束,找出这个人哪种行为最令人厌烦,我对这些行为的反应是什么,感觉到什么,我做了什么,我退缩还是让冲突升级。提醒自己什么是未解决的内在问题,是童年的经验,还是自身未能接受的部分,他们引发了什么童年的记忆,诱发的感情提醒我哪些早期的感情。我从与这个

人的互动中获得什么,我能控制的领域是什么,不能控制的领域是什么,我要怎么进行,要维持关系吗,需要设定界限和基本规则吗,往什么方向发展。告诉对方你会和不会忍受什么。

接受他人的吹嘘,你不能以消极的回馈给积极的人。你必须明白他们的观点和理解他们的主张,即使跟你的不同,他们需要确实了解你不是要证明你对他错,而是寻找共同的基础。求同谈话的基点,精确知道你要什么,给你第一个基础点。查出他们要什么并使他们觉得意见被理解,告诉你第二个基础点。你必须应付“人们”要什么的实际情形,不是你“认为”他们“应该”要什么或者你“希望”他们要什么,当你从一开始就接受原貌时,你省去了时间精力甚至包括彼此的关系。

有人戏称,肚子饿了就喜欢生气,所以在说服人之前,要先确定对方是否饿着肚子,你得先满足对方的生理需求。

信任别人,当对方热衷谈论的经验时,不要以怀疑的口吻反问是吗,也不要凭自己的意思判断对方,甚至是漫不经心。

长话短说的关键不是尽量压缩,而是引导对方步入正轨,不宜以强迫方式让对方无法接受,更重要的是说者要对自己要说的话真正清楚。

深入浅出的一般办法是适时采用比喻方法。当然,作为听者要坦诚提出,同时说明自己所了解的程度,以利于说者配合听者的水准作答。

每一阶段结束时给他人以鼓励,让他们知道可以得到某些他们要的,知道他们做得很好,他们努力的成果也得到肯定和被需要。恳请他们提出意见,请他们做一些实务性的工作,获取他们对别人建议的意见,安排他们坐在团体中央,别让他们游离在边上。

所有这些,看似琐碎,其实包含了进程掌控的诸多方面。你可以不去看它,但你今后绝对无法回避它,请仔细体会我的话。

（六）冲突的掌控

交往出现障碍是很正常的,我们都不是完人。在艰难情况下跟别人维持联系的秘诀就是记住那不是他们的过错,也不是你的过错,而只是在这个特殊的状况下,特定时间,触动了你或对方的某个敏感点。提醒没有人是对或是错。只是因为触动了某人的缺点,你也可能触动了别人的。记住可能是你才应该撤退。不能寄希望于对方了解怎么回事,你想要结果,必须单方面去追求。问自己是哪个缺点被触动,所以才有如此强烈的反应。问自己可以从对方情绪中学到什么。说不定你会发现自己还未开发的资本。比如,当你专注于他积极向上的意愿,或者可敬的动机,你也许会受到启发继续前进。

冲突存在时,面对冲突,积极接受事实,放弃你感受到的任何憎恨或消极情绪。要么离开环境,如果环境是那么的危害或者没有效益,但要事先确定,离开前没有其他选择;要么改变你的行为,不是改变事实,但你可以改变你的反应方式。

让问题浮现出来。问题是真的,不拿出来讨论,时间越久问题越大。潜在的冲突会造成人与人之间的戒备,努力化解冲突会使人团结。而且冲突不会自动离开,反而会以不同的方式冒出来。当然允许冲突浮出,必须设限。比如讨论时不能喊叫,不打岔和不许用肢体语言干扰。主题最好也限制。哪些可现在谈,哪些应该以后谈。时机和提出方式也应该控制。中立的提法最重要。比如“似乎有某些差异要我们努力解决”。发现矛盾即将恶化时,尽快直接提出双方的差异,尤其是先提出自己的。同时减少初期双方的互动和对抗,在正式会议中解决,减少形式的拘泥。限制对过去不愉快历史的回溯的广度和深度,运用调解人。

能够得罪人的不是你的意见本身,而是你对别人的意见的态度。首先,你要有证据证明你的办法是对的。在表达你的意见同时,要假定自己的意见也是有可能错的,不要逼迫别人立即

同意你的意见。还要表示,愿意考虑别人和你不同的意见。请对方提出更多证据来使你相信。

讨论陷入僵局,反思目前的进展以维持动力的持续。“我们暂停两分钟,看看已经完成的工作,我们来讨论五件事,已经决定了三件,这是非凡的成果。”“我们通过了最大的障碍,决定最重要的事情,现在只需要找出执行计划最好的方法”。

男人要占先,女人要感觉和心领神会,男人要解决问题,女人要讨论问题,女人比男人注意身体语言声调,面部表情和其他细微变化。男人侧身或并肩站在一起或彼此成直角,这是比较愉快的姿势,如果面对面则是最不愉快的姿势。对男人提建议避免说得好像他无法解决问题,对女人提建议,要注意她不被喜欢的警觉和将建议解释为个人批评的倾向。

当我们觉得被威胁或承受压力时,我们倾向于讲得早且声调高亢,速度快,持续时间比正常久。你要深呼吸,回忆你的目标,记住你需要了解对方的资料,吸收并运用它们,音调压低,慢慢讲,精确和重点地讲,抛弃消极的情绪反应,故意等到他们讲完你再开始讲。如果你们都要升级冲突,你要操控整个局势:(1)承认他们,重复他们的话,用我明白或我懂之类的话。(2)请求更多的资料,作为政变的替代物。(3)联合对方的需要和价值观,分享它。(4)增添你自己的资料,帮助对方了解你的观点。当你撇开自己的判断和对他们的要求的意见,你就避免了在双方之间或在你自己身上制造抗拒,你接受对方的立场时,他们会更愿意回答更多的问题,谈判会进行得更快更顺利。

(七) 如何避免误解

与人交谈时,除非录了音否则说过就消失。对说者来说,当时应尽量按照自己的意思表达,但听者则需整理后才能了解说者的意思,而且即使花费时间整理,也绝对做不到透彻地了解。最糟的是大部分人遇到不了解对方所言,往往碍于面子没有勇气澄清疑问,结果不是听漏了最重要的部分就是吸收不足却加

进了自己的见解。由于信息的减损,以至于造成曲解误解。

重视各种坏消息。虽然任何人都喜欢赞美之辞,但只有批评和讽刺才可能帮助我们找到自己的不足,避免它危害到我们以后的交往和发展,至于优点,不需你去确认。

再说一遍。对方所说的话:“您刚才说……”不但能消除对方的冗繁,同时能稳定你的心态,帮助你理解,既不会惹对方生气,更能留给对方良好的印象。因为对方都希望听者有所反应,更不希望自己的话被误解。

现在你应该知道对方是什么人了吧,这是你应该对他的话作一下分析,人们的发言难免会掺杂主观成分,因此听者听人说话时应从对方谈话中确定是否可靠,如果无法区分真伪,不妨要求对方提供证据,尤其是关乎重大的事情,不可先入为主地加入自己的感情和见解。

(八) 听话才会更好地说话

做一个有耐心的听者是谈话艺术中的一个重要的条件,因为能静坐聆听别人意见的人往往具有谦虚柔和性格,这种人在人群当中开始也许不大受人注意,但最后则是最受人尊敬的。因为他虚心,所以任何人都喜欢,以为他善于思维,所以为众人所信赖。

怎样做一个良好的听者呢?第一要专心,你的眼睛要始终注视他,无论对你说话的人的地位比你高还是低,注视是一件必须的事,否则你也许是缺乏勇气或傲慢。偶尔插上一两句同情或是认同的话,不完全明白时加个问话也是必要的,这正是表示对他的留心。无论他说什么你不可随便纠正他的错误,否则极易引起对方的反感。对你所熟悉的事要保持耐心,但如果说话的人滔滔不绝,而你又实在毫无兴趣,你应该用更好的方法使他停止乏味的演讲,最好的方法是巧妙地引出第二个题目,而且是内行又是你所喜欢的题目,以利于你抓住主动权。

大部分不善言辞的人都有自卑感,由于没有信心能够与人

交谈愉快,就拼命避开谈话机会,因此你专心地倾听就表示你诚恳地接纳对方,你表示的关心一定能使对方说话流畅,并取得对方的好感甚至信任。但是有许多人在谈话结束时可能只知道对方所言,却忘记自己说些什么,因此除了需要倾听对方的说话,同时仔细听自己发言,并牢记在心。过后就忘的发言很难取信于对方,甚至最终让对方认为你是一个敷衍的人。

（九）在为难中说不

必须说“不”或是必须指出别人的误会时,许多人往往因为害怕而裹足不前。不会说“不”的人最终会被许多无法达到目标压垮而失去对方的信任。无法说“不”,你就不是一个完整的人,你会变成一个不情愿的奴隶,你会成为别人欲望下的牺牲品。你最终会成为别人的包袱,他们开始憎恶你,也将逐渐减少对你的爱意和关怀,并一直到终止消失为止。无论你所爱的人对你的要求是微不足道还是有关生死,你都有权利说“不”,因为这样你才能估计自己的情况,以最真实的态度面对对方。你已经是具有独立个性的成人,不再要接受不断的安抚,今天你说“不”,明天不会被打屁股,也不会失去赞许。

还是那句话,别人也没把你当成圣人或神仙,因此你没必要把自己当成神仙,说“不”对方不会反感。

和善而简短坚定地说“不”,能中止冲突,和善地表现你信心和坚定,也能使别人接受你所传达的信息。同时你要看着对方,尽量直视他的眼睛,并且不必回避,你是值得敬重的,所以没有必要作任何解释。任何理由和依据都是对自己决策的不敬。当然在你未准备妥当之前不要立即答复“不”或者好。你可以先说出欣赏他的话,再让他知道你的感觉,而仍然能维持他的工作情绪与效率。我们心中组织概念是不同的,说出来的我们觉得非常好或者理所当然的事,却可能无意当中伤害别人,如果你能够负起他对你的抱怨的责任,那么他就会冷静下来了解你不是恶意的。胜利者能够不羞于勇敢承认自己不慎犯下的错误。

当然,可能的情况下,应该给自己一些时间考虑这个问题,毕竟说“不”不是一个容易的事情,你可以避免用肯定的表达方式,“我需要考虑一番但很快就会给你答复”为准备妥当之前,不要立即答复好或不。

(十) 你知道细节规则吗

语言是一种内在经验的反射,它非常精确地诠释了我们的思想,我们通过图像声音感觉来思考时,语言就在内在体验和外在传达的鸿沟间搭起了沟通之桥。实现亲和感语言尤其重要。无意中使用的词最能表现出我们的意识,我们处理信息的依据感官。只要我们能够看出别人所使用的处理文字,我们就可以知道别人是如何表现世界,事实,或是他自己。用于他们使用相同表现方式的语言可以立即产生好感与亲和感。说话或是协作,尽可能使用听视触三种混合用字,把你的思想用不同的感官用词来包容,让各种人都能得到关照。如果对方的语言缺乏具体的感官意义,可以让对方给予具体描绘,帮助我们去找出对方的依托感官。首先你以他的语言说话,然后,你充分描述出他正在想的事情,最后最重要的事,正确说出他所思考的顺序,即他无意识采用的行为策略,我们成为一面镜子,所想,所谈,所行动就与对方保持一致,对方又怎能拒绝我们自己的语言思想和行动呢。女性应该将她们的音调低八度,这样会比较有专业感,温和的说话速度在各种场合都受用,高音调的声音往往会让人感到弱势,将低音调可以获得尊重。男性则需要讲的更低,这样会更权威,高音调说话的男性很少会受人尊重。改变声调是唤起听者注意力的利器,促使他们用心听讲。两性都应该都是用长句、短句快速变化的句子固然可以强调重点,但对公众演说素质没有提升效果。

言语是以个人行为的影子,我们常因言多伤人,言语伤人,胜于刀伤,因为刀伤易愈,舌伤难愈。一个说话随便的人,一定没有责任心;口头慷慨的人行动一定吝啬;凡有道德的人不会多

言;有信义的人,必不多言;有才谋的人,不必多言。多言去心,虚言取薄,轻言取侮。一个喋喋不休的人,像一支漏水的船,每个客人都想赶快逃离他。沉默与优美文雅的谈吐是精彩的。当我们面对有经验的陌生人,绝对要少说话,因为如果多说了,便是同时透露了自己的弱点和愚蠢,并失去了一个获得智慧和经验的机会。抑扬顿挫是获得听众的惟一秘诀,说话有节奏,快慢合适是使你的话充满情感的方法。

技巧性的问句。“今天有什么好的海鲜”绝对比“今天的带鱼好不好”要有效。“您要一个还是两个鸡蛋”也比“要不要加鸡蛋”好。

假托他人之辞,可以问出对方不好开口的问题。如果对方总不像是表达真心,不见得是拒绝表达真意,可能是藏着苦衷。你不妨加上类似的话:“你的朋友认为怎样”,“你的朋友感想如何”,应该可以为对方开路,打开僵局。暧昧问法,可在特定事后发现对方内心,判断对方是否真心。比如,一位老板不清楚店员最近的行为为什么反常。于是他叫来那位店员:“你知道我为什么叫你来么?”假装已经知道事情的真相,店员因一时心慌,便和盘托出自己的坏事。

气氛很好,但是说者却不肯继续说下去,不一定是拒绝说,而是说者担心不利于自己,你应给予承诺决不宜扬,态度诚恳地保证不会掀底牌,消除对方的不安感,不仅可以获得说者的信赖,同时可以避免话题中断。

即使你不能有各种专长的学问,即使你不能应对如流,你总应该会提出问题。打开对方话匣子的最好方法,问对方所知道的问题,问对方所最内行的问题,你的目的是引起两方的兴趣,不使任何一方没趣。不能以一击使对方滔滔如决堤,就不是上乘的谈话艺术。既能令对方滔滔不绝同时也能增加你的见识,那是使用问话的最高本领。倘若我不能从任何一个见面的人那里学到一点东西,那就是我的处世失败。一个肯坦白求教的人,最能取得别人的欢心。知识丰富强过知识贫乏,但不懂装懂却

是最糟糕的,如此不如坦白表示:我不知道。

对说长议短的人应该全身而退或者轻轻松松听完后,快溜。免得背负造谣生事的罪名。

你赞美别人的优点时,那些优点成为你的一部分。若你说某人有效率,人们会认为你有效率。人们害怕错失稀罕或以后永远买不到的东西,若你的提议包括有任何稀罕的因素,确定他们都知道,将你的提议定位在最明亮的光环下。先看极不舒适的选择,最糟的脚本,再看最好的方案;先看可能的威胁,再看你的机会。

【思考与练习】

1. 如何了解你的交谈对象?
2. 有效交谈应遵循那些法则?
3. 根据一定情景进行交谈练习。
4. 如何说服别人和拒绝别人?

第十二讲 论辩艺术(一)

- 论辩概述
- 论辩赛模式
- 如何参加辩论赛
- 辩论训练

— 论辩概述

世界充满了矛盾,生活中有是非曲直,公共事务中有摩擦纠纷,科学研究中有真理谬误,这一切都需要论辩。论辩自古以来就是人类社会探索真理,沟通信息,解决矛盾的重要手段。

(一) 什么是论辩

论辩,也称辩论。在我国古代,辩论被称之为“辩”。《墨辩》的《小取》一篇在阐述论辩艺术时,这样写道:

夫辩者,将以明是非之分,审治乱之纪,明同异之处,察名实之理,处利害,决嫌疑。焉摹略万物之然,论求群言之比。以名举实,以辞抒意,以说出故。以类取,以类予。有诸已不非诸人,无诸已不求诸人。

这段话翻译成现代文意思就是说,辩论的目的和作用在于划清是与非的界限,探察治与乱的标准,明了同与异的区别,弄懂名与实的关系,权衡利害得失,决断困惑疑难。为了客观地反映世界各种事物的本来面目,探寻各个领域的真理,就必须对各

种不同的认识和观点进行比较论证。以精确的概念来反映事物,用准确的判断来表述认识,用正确的论说推理来说明原因得出结论。按类同的原则归纳,按类同的原则演绎。如果坚持自己观点的人理由充足,论证合理,就不会被别人驳倒;如果没有充足的理由,论证错误,他的观点就不会有人支持。

这一段精辟的论述,明确地指出,论辩的目的是为了分清是非,合理选择,统一认识;论辩的内容包括政治、经济、思想、科学、文化、生活等人类社会各个领域的一切矛盾;论辩的形式是不同观点或相反观点进行针锋相对的比较论证;论辩的方法是采用言辞表达的方式和类比推理、归纳推理和演绎推理的逻辑方法;论辩的评判标准是论辩者的理由和论证能否驳倒对方,说服别人。

(二) 中国古代的论辩活动

我国先秦时代是论辩活动异常活跃的时期,公元前 722 年到公元前 221 年间,那是一个社会急剧变化的时代。新兴的封建制度代替了腐朽的奴隶制度后,社会的生产力蓬勃发展。当时列国纷争,战争连绵,没有中央集权的专制统治,没有大一统思想和传统的束缚。在这样的经济和政治条件下,社会思想特别活跃,哲学、政治学、伦理学、自然科学、教育、军事、文艺的发展都呈突飞猛进之势,形成了文化思想的空前繁荣。

在这个大动荡大变革的时代,很多重大的社会问题都急需解决:在旧的社会制度崩溃后,怎样建立新的政治制度和法律制度来适应新的社会的需要;用怎样的方式结束列国纷争,谋求和平统一的政治局面;怎样研究当时的生产知识和技术经验,并使之取得新的飞跃。

当时,新兴的知识分子阶层的有识之士都在自觉或不自觉 地围绕着这些重大问题进行着思考和探索,提出了许许多多的解答方案,设计出一个个理想社会的蓝图,涌现出许多杰出的哲学家、政治家、法学家、军事家、外交家、科学家和文艺家,他们纵

横游说各行其道,论辩活动就是在这种情况下产生和发展起来的。为了在众说纷纭中使自己的学说更加完善,使自己的主张得到响应,这就迫使当时的政治家、哲学家、思想家、外交家们自觉与不自觉地纷纷拿起了论辩这一锐利的斗争武器,从而兴起了中国历史上第一个社会论辩的高潮。在这个“百家争鸣”的论辩高潮中,涌现了无数口若悬河的雄辩家,其中最著名的有:墨翟、孟轲、荀况、庄周、晏婴、商鞅、李悝、苏秦、张仪、唐雎等。在这一时期,墨子、孟子、荀子等人从实践和理论上成功地建立了我国古代的论辩体系。

最先从理论上建立起“辩学”体系的是墨子(约前480年—前420年)。记载墨子及其门徒的思想学说的《墨子》一书中《经上》、《经下》、《经说上》、《经说下》、《大取》、《小取》六篇,被后人称为《墨辩》六书,就是专门研究论辩的目的,论辩的原则,论辩的概念,论辩的逻辑和方法,论辩的语言等问题的理论著作。

由此看来,墨家在运用论辩探寻真理的过程中,已经在当时的条件下,建立起了中国最初的论辩体系。墨子之后,墨家的主要论敌孟子和荀子对中国古代论辩体系的建立也做了杰出的贡献。

孟子(约前372年—约前289年)在思想上是与墨子的观点不相容的,并且以毕生的精力在论辩中与墨家抗衡,但他对论辩原则、论辩目的、论辩方法的想法和实际的运用却与墨家完全一致。这就是晋人鲁胜所说的“孟子非墨子,其辩言正辞则与墨同。”在墨家拿起论辩这一武器对持不同观点的学派进行无情的批驳时,孟子不得不拿起论辩的武器回击。所以,孟子自己便感叹过:“予岂好辩哉,予不得已也。”(《孟子·滕文公下》),他认为自己的好辩是不得已而为之。他不但拿起了墨家运用的论辩武器,而且严格遵守着墨家总结的论辩原则和逻辑思维规律。这说明孟子已认识到墨家关于论辩的理论是科学的,同时又说明他也意识到论辩是思想的斗争,而在论辩形式上双方必须达到科学的统一,否则是无法进行论辩的。

孟子主张辩论时首先要坚持自己的观点正确。他说：“吾知言，吾养吾浩然之气。”自己有浩然正气，内心充满了信心，便无所畏惧。所谓“知言”是善于对对方的言辞进行分析，这就是知己知彼。孟子在理论上虽然没有像墨子那样对辩论艺术做出较详尽的系统阐述，但却在辩论实践中熟练地运用了墨家总结的逻辑方法，养其“浩然之气”雄辩滔滔，为辩论艺术提供了大量生动精彩的实践资料。

如果说孟子以其“好辩”的才能，在实践中弘扬了辩论艺术的话，那么荀子则是以他“君子必辩”的主张从理论上进一步充实了墨子首创的辩论体系。

荀子(约前 298 年—约前 238 年)十分崇尚言辞辩论，他提倡“君子于言无厌”。荀子对辩论下过一个精辟的定义：“辩说也者，不异实言，以喻动静之道也。”就是说，辩论是在不变更对象，不变换概念的原则下，来阐明思想，论说是非的方法。这与墨子和孟子共同遵守的原则是一致的。荀子不但重视对辩论对手的态度、用意的辨察，而且特别强调论辩者自身的态度和素养。他说：

“谈说之术，矜庄以立之，端诚以处之，坚强以持之，譬称以喻之，分别以明之，欣欢、芬芳以送之，宝之，珍之，贵之，神之。如是则说常不受，虽不说人，人莫不贵，夫是之谓为能贵其所贵。”(《非相篇》)

荀子强调一个人要想说服对方，首先要有必胜的信心和正确的态度，做到严肃，庄重，端庄，诚恳，不卑不亢，百折不挠；其次要讲究方法，善于打比方，使人容易理解，精于分析，使人听得明白；还要有耐心，做到和颜悦色，令人尊重、信服。这说明，荀子已经注意到论辩者自身的修养、仪表、态度在论辩中起着十分重要的作用。

韩非子是法家的代表人物，他在讲演与论辩方面的建树也算是一位佼佼者，他在《说难》《问辩》等名篇中，对演讲与论辩对象的

心理,语言的运用技巧及方法,都做了较精辟的论述。

（三）古希腊、古罗马的论辩家

古希腊、古罗马时代是西方口才史上的黄金时代。由于民主政治的发展,公元前6世纪到公元前4世纪,古希腊、古罗马的口才也得到了极大的发展,并涌现出一大批杰出的口才巨匠,其中最著名的并为希腊论辩体系做出理论贡献的有苏格拉底、柏拉图、德摩西尼、亚里士多德等。其中德摩西尼为最杰出的代表,他现有的演讲稿已成为西方口才史上珍贵的遗产。

苏格拉底(前469年—前399年)是古希腊唯心主义哲学家,他毕生从事论辩讲学活动,擅长使用讽刺的手段表达尖锐的思想,他的论辩思想和实践活动大都收集在他的学生柏拉图的《对话集》里。

柏拉图(前427年—前347年)采用对话这种巧妙、精彩又使人易于理解的方式,对论辩做了较为系统的阐发和叙述,对论辩艺术的发展起了重要的作用。

德摩西尼(约前384—约前322年)是古希腊论辩活动中成绩最为卓著、影响最大的论辩家,堪称群星之魁。德摩西尼年轻时就倾心于论辩术的研究,后来他是以律师的身份,以法庭上的论辩为起点开始自己致力终身的论辩活动的,但真正使他著称于世的却是他后来的豪放、果敢、辩驳自如的政治论辩演讲。他在论辩中不但能熟练地运用比喻、借喻、感叹、呼唤等修辞手段。能准确地使用归纳、演绎等逻辑方法,而且能配合以灵活多变的语调和刚劲有力的手势。德摩西尼还对论辩的社会目的性,论辩的成败标准,以及论辩者所应遵循的共同原则和伦理道德规范作了论述和说明。

亚里士多德(前384年—前322年)是为众多的学术领域奠定基础的百科学者,是一个对论辩艺术从实践到理论上都做出过卓越贡献的、具有学者气质的杰出论辩家。他在丰富多彩的论辩实践中,提高了理性思维和哲学思维的修养,完善了论辩中

定义与判断、论据与论证、推理与概括的体系,奠定了古希腊辩学,即逻辑学的基础。他写的《范畴篇》、《解释篇》、《前分析篇》、《后分析篇》、《论辩篇》、《论谬篇》六篇有关论辩的专著,被后世称为逻辑学的《工具论》六书,与中国墨子有关论辩之道的《墨辩》六书正相巧合。亚里士多德从理论上论述论辩艺术的著作还有《修辞学》、《诗学》的部分章节。可以说,亚里士多德的《工具论》、《修辞学》、《诗学》三部著作构成了一个完整系统的论辩学体系,它标志着西方古代论辩体系的建立。

公元前2世纪罗马奴隶制共和时期,又迎来了口才活动的第二个黄金时代。这个时期著名的口才家有加图、革拉古兄弟、安东尼、克拉苏斯、西赛罗和昆体良。其中西赛罗是继德摩西尼之后的又一口才艺术大师。他的实践使政治演讲和法庭论辩有了独创性发展,把演讲的社会作用推到了惊人的高度,以致凭着自己的一张铁嘴和三寸利舌而跻身政治界,曾出任罗马的检察官和执政官。昆体良继承了西赛罗的原则,把前人的“演讲术”发展为系统的演讲学理论,成为演讲学的真正的创始人。

正是古希腊和古罗马如此之多的口才家的实践和理论,使西方社会形成了重讲演、重论辩的风尚,并由此创造了西方口才史上的黄金时代。

(四) 论辩的类型

辩论种类很多,从不同的角度可以分为不同类型。

按其内容和形式来划分,一般可分为日常辩论、专题辩论、赛场辩论;按其目的来划分,可分为:分清是非真伪的辩论,判断优劣得失的辩论,提高雄辩能力的辩论,赛场辩论就是这种辩论。按其手法来划分,可以分为辩白、辩难、辩护、辩驳等几种。

总之,根据内容的不同,形式的差异,论辩主体和使用范围的区别,综合起来划分,论辩可以分为政治论辩,学术论辩,法庭论辩,讨论和谈判,论文答辩,日常论辩,赛场论辩等。

(1) 政治论辩是政府之间、政权之间、政治派别之间以及政

府内部、政权内部、政党内部、政治派别内部就各种政策问题、军事问题、外交问题、法律问题、政治体制问题、政治思想问题以及其他政治问题,由双方或多方的有代表性的权威人士参加,在特定的场合进行的论辩。政治论辩所争论的都是事关一个国家、一个地区、一个政治体系乃至整个人类社会发展变化的大问题。例如,联合国大会就重大的国际问题进行的一般性论辩;英美等国家风行的竞选论辩;20世纪50年代,以周恩来为团长的中共代表团与以赫鲁晓夫为首的苏共方面,就中苏两党的关系等问题进行的论辩等等,都属于政治论辩的范畴。

政治论辩是各政治集团为维护自身的根本利益而进行斗争的一种重要形式,是一种隐藏着刀光剑影,预示着风云变幻的论辩。政治论辩的主题和标准往往是诸如正义和民主,和平和安全,文明和幸福,发展和进步,成功和胜利等等抽象的概念。但是,政治论辩的目的却是十分明确的,那就是强调己方的主张正确,力求取得各种政治力量的广泛赞同和支持,从而孤立并击败对手。政治论辩的参加者一般都是政府的首脑和官员、政党的领袖和代表、有影响的政治思想家和政治活动家。参与政治论辩,必须具备哲学家的头脑,军事家的胆略,外交家的风度,演说家的口才,才有可能获得成功。

(2) 学术论辩是研究社会科学和自然科学的学者专家分别在他们共同的具体学术领域内,就各种尚未被彻底证明的理论问题各抒己见,而进行的研讨性的论辩。学术论辩的主体,必须是在论题所属的学术领域内具有相当高的知识水平和研究能力的学者和专家。也就是说,围绕一个具体的学术问题,本学科或相关学科的具有相当的专业水平的学者专家之间进行的争论,才是真正的学术论辩。例如,意大利科学家布鲁诺为捍卫哥白尼的太阳中心理论而与宗教法庭进行的论辩,就不是学术论辩,而是由科学论争转化而来的生死攸关的政治论辩和法庭论辩。因为布鲁诺的论辩对手对哥白尼的科学理论一窍不通,他们只是出于政治的目的试图用审判的形式消灭对方的学说。而我国

著名的科学家李四光与外国地质学家安迪生等人围绕“中国有没有第四纪冰川”这一地质学领域的问题展开的论辩,则是典型的学术论辩。学术论辩具有极强的专业性、研讨性。学术论辩是人类促进科学技术发展,进一步认识世界、改造世界的重要手段。参与学术论辩的各方除了必须具有较高的专业知识水平以外,还必须持有严谨负责的科学态度。学术论辩口才的特点是:严谨、精确、冷静、执著。

(3) 法庭论辩是依法享有诉讼权利的诉讼参与人,在法院审理案件的法庭辩论阶段,按照法定的秩序,服从审判长的指挥,当庭就本案的事实依据和法律适用等问题进行的论辩。法庭论辩是严格依照法律的规定进行的,是一种特殊形式的论辩。法庭论辩口才是从事法律工作的律师、检察人员必须具备的基本技能,它的特点是:准确、庄重、敏捷、严密。

(4) 讨论和谈判是使用最为广泛的论辩形式。可以说大到国家之间,小到家庭内部,广到政治、经济、文化、生活等一切领域,讨论和谈判都是解决矛盾处理问题的最简便最适用的言语交际方式。讨论和谈判,都是代表各自个人或团体利益的双方或多方,为了改变某种状况,调整某种关系,维护某种利益,就共同关心的具体问题交换观点,求取一致的一种人际信息交流活动。讨论和谈判的形式是多种多样的,可以随时随地不拘一格地进行。无论是在庄严的会议大厅内,飞驰的火车车厢里,还是在幽静的林荫小道上都可以进行各种主题的讨论和谈判。可以说,在任何地方都可以用讨论和谈判的方式论辩一切问题。讨论和谈判又有不同之处。讨论是在有着共同目的、共同利益的各方之间进行的,论辩的中心往往是改变某种状况,讨论的结果通常产生某种决定或结论。谈判是在利益相关而又充满对立矛盾的各方之间进行的,论辩的中心往往是调整某种关系,谈判的结果通常产生某种协议或条约。在各个领域,各个层次,因为需要解决的问题性质不同,讨论和谈判往往都是交叉使用的。比如,两个相邻的国家,为了解决双方的边界问题,双方采用谈判

的方式交换观点,谈判的结果产生是一个有关双方领土问题的条约或协定。同是这两个相邻的国家,为了解决对第三国的防御问题,双方则采用讨论的方式交换观点,讨论的结果产生的是一个有关共同防御的计划或决议。又比如,同一个行业的两个经济实体,为了解决双方的经济流通问题,双方采用谈判的方式交换观点,谈判结果产生的是一个明确双方权利和义务的合同或协议。同是这两个经济实体,为了解决双方共同关心的市场信息传递问题,双方采用讨论的方式交换观点,讨论的结果产生的是一个有关相互促进,共同合作,加快市场信息传递的决策或决议。有一个根本的问题不容忽视,那就是,讨论和谈判都少不了论证和辩驳,与其他论辩形式一样,在讨论和谈判中,论证和辩驳仍然是最主要的表达手段。讨论和谈判口才的特点是:机智、灵活、热情、练达。

(5) 论文答辩是一种专业性、学术性、测验性很强的论辩形式,是答辩委员会与论文作者直接以问答的形式,对论文进行反复质疑论证,以审查论文的理论价值,并衡量作者学术水平的口语考试活动。论文答辩的论辩双方,地位是不平等的。答辩委员会是测试者,论文作者是被测试者。论文答辩采用的是数问一答式,即答辩委员会的老师们就论文所涉及的本学科范围内的一些关键问题轮流交叉地向论文作者提出具有论争性、诘难性的疑问,论文作者必须一一做出辩护或解答。主持论文答辩的答辩委员会的老师,都是本学科的专家,对答辩中涉及的学术问题有丰富的知识或多年研究的经验,以上三点,决定了论文答辩是一种难度较高的论辩形式。答辩者除了必须具备深厚的专业知识功底并充分做好答辩的准备而外,还必须做到:稳健谦虚,诚恳自信,机智敏捷,清晰流畅。

(6) 日常辩论是指人们在日常生活中,因为立场、利益、认识能力、思想方法等差异和不同,在某个或某些问题上产生了意见、观点、主张的矛盾和冲突,所发生的争辩。这种辩论,随处可见,一般是无准备的、即兴的辩论。日常生活中的辩论不像论辩

赛中的论辩,只需要说服评委与听众论辩也就胜利了。而以软化对立为目的的日常论辩则不一样,它不仅要求说服对方而且要求自己做好被说服的准备(这一点正是论辩赛的大忌)。可以这样说,在日常论辩中,不是一方被另一方说服,而是双方都被道理说服。在论辩中,只有双方都讲道理,才能够真正地软化对立。因此,日常论辩的要求是:力求让道理去说服双方。要做到这一点,就必须讲清自己的立场,听清对方的立场,将双方的立场辨析清楚,并在可能的情况下巧妙地改变自己的立场。

(7) 赛场论辩是一种比赛性质的论辩活动。论辩比赛在世界上是一种广为应用、经久不衰的有组织的文化活动。“五·四”时期,我国的一些大、中学校的校园里、课堂上就曾出现过这种有组织的、双方按事先拟定的论题和规则进行相互论辩的口语和思维训练方式。近年来,随着教育界、文化界、新闻界的宣传和推广,论辩比赛被赋予了现代文明的新色彩。作为增强民主意识,体现个体价值的社会活动,论辩比赛已迅速为广大群众所接受,并风靡全国。特别是在青年学生中,论辩比赛已成了个个关心,人人欲试的一项极有影响、极具魅力的群体活动。有人预言 21 世纪大学生论辩赛将是即大学生艺术、体育比赛之后的又一个展示大学生全面素质的新窗口。

现代社会已进入信息的时代,多学科、多领域、多方位的多向探测,协同作战已成为科学研究的新趋势,尽快掌握大量信息并能迅速反馈,以最有效的语言进行成功的传播,是未来人才必备的素质,而论辩比赛正是培养这种基本素质的有效方法。论辩可以锻炼胆识、更新气质,可以开阔视野,激发人的创造精神,可以培养人的分析、鉴别、表达、应变等综合才能。而现代中国正需要大量视野开阔,有胆有识,知识丰富,富有创造精神,具有综合性能力的新型人才。论辩赛融多种知识才能为一体,是一种综合性的口才训练形式。因此,从素质教育和口才训练的角度出发,本讲主要谈谈赛场论辩。

二 论辩赛模式

辩论模式主要指辩制,即辩论活动中大家共同遵守的规则,以保证论辩活动的顺利进行以及评判的公正和胜负的区分。继新加坡大专辩论赛以来,随着辩论活动的实践和发展,辩论模式也不断的翻新和变化。主要的形式有以下几种:

(一) 突出团体作用的模式

这种论辩比赛方式,在主持人的组织下,有观点对立的两队,每队各有2人、3人或4人参赛,各队设主辩1人,其余为助辩。比赛规定每一回合,每方发言为3—4分钟,在规定的本方发言时间内,主辩发言后,助辩可以补充、修正(但不是内部纷争,自我否定)。一般经过4—5个回合的论辩决出胜负。论辩中,听众也可以在双方论辩基本结束后,获得发言的机会。这种论辩方式,由于在每一回合本方规定的发言时间内多人发言,本方队员可以协同作战、互相配合,充分发挥集体优势,使论辩呈现团体对团体的1:1阵式。2000年全国大专辩论赛就采取了这种团体辩论赛的形式。辩论赛程序(由辩论会主席宣布)

- (1) 辩论赛开始
- (2) 宣布辩题
- (3) 介绍参赛代表队及所持立场
- (4) 介绍参赛队员
- (5) 介绍规则评委及点评嘉宾
- (6) 辩论比赛开始
- (7) 规则评委及点评嘉宾退席评议
- (8) 观众自由提问时间
- (9) 规则评委入席,点评嘉宾评析发言
- (10) 宣布比赛结果
- (11) 辩论赛结束

(二) 突出个人作用的模式

这种辩论方式是根据参赛双方人员数量及各自承担的任务而定的。如果双方各出2人,叫做“2:2”阵式;如果各出3人,叫做“3:3”阵式;如果各出4人,即为“4:4”阵式。这种辩论由于参赛人员所承担的任务不同,因此,每人限定的发言时间也不尽相同。一般说来,由于两方第1人要全面阐述本方的观点以引起争辩,因而他们的发言一般允许稍长些。这种辩论比赛的发言顺序为正方一辩,反方一辩;正方二辩,反方二辩;以下类推。当所有辩论队员根据自己担负的任务发言一轮以后,又增加了一定时间的自由辩论(例如每方三四分钟),这时辩论双方短兵相接,唇枪舌剑,时常妙语连珠,语惊四座,使辩论推向高潮,显得格外精彩。在自由辩论以后还往往给观众一些发言的机会。每个观众根据自己的立场,向正方或反方提出质询,双方亦需答辩。这种辩论方式,每个辩论员都有不同的任务。

2:2阵式,正方两人的任务主要是辩护,即着力维护本方观点的正确性,采取守势;而反方两人则主要在于辩驳,他们既要阐明本方的观点,又要凌厉进攻,批驳对方的议论。在辩论员的配置上,要特别注意正方第1人和反方第2人的选择。因为正方第1人,必须全面阐述本方观点,而且必须立论充实,绝无疏漏,不给对方留下辩驳的缺口。而反方第2人,则承担攻坚的主力,他要继本方第1人之后,对对方两人的观点作彻底的批驳,并进而树立自己的旗帜,任务是十分艰巨的。

“3:3”“4:4”辩论阵式,参辩人员也各有任务。以“4:4”式为例,每方4名辩论员的任务分别为启、承、转、合。双方第1名辩论队员的任务是“启”。他们要全面、准确地向观众和评委陈述本方主要的观点和理由,为全队下一步辩论作好开启和铺垫。因此在语言上要特别强调清晰明白,准确严密,同时又不能把话讲得太直太透,以免过早暴露火力,为对方提供辩驳的缺口。第2和第3辩论员的任务是“承”和“转”,他们既要对本方观点进

行深入阐发,强化本方的陈述,又要对对方的议论进行有力的反击。如果说“启”是一部交响乐的序曲,那么“承”和“转”就是主旋律。因此,要强调语言的战斗性、论辩力和幽默感,从而把整个论辩推向高潮。第4位论辩员的职责是“合”,又称“结辩”。双方结辩既要透彻地尖锐地反攻对方,又要巧妙地强化补充和修正本方的观点。结辩是论辩的高潮,成功与否往往关系到论辩的胜负。近年来国内外举办的有较大影响的论辩赛,大多采用“4:4”的论辩阵式,但在比赛的具体程序上,往往小有差异,现以两次亚洲大专论辩会为例,略加比较。

(三) 亚洲大专论辩赛的论辩模式

1. 亚洲大专论辩赛

1986年我国高校开始参加的亚洲大专辩论赛,是在新加坡大专辩论赛的基础上发展起来的。新加坡大专辩论赛是新加坡中学生、大学生和市民的论辩比赛的总称,新加坡大专辩论赛大约有二三十年的历史了。大多由电视台举行。作为群众性娱乐性的活动,新加坡大专辩论赛在新加坡已家喻户晓,妇孺皆知。它活跃和丰富了人们的文化生活,又使人们从中得到很多信息。后改为亚洲大专论辩赛,目的是为了加强亚洲地区华语国家的大学生之间的交流。学习和继承东方的文化传统,进一步推动新加坡的华语运动。

第一届亚洲大专论辩赛于1986年在新加坡举行。我国的北京大学参加了比赛。决赛在北京大学与香港中文大学之间进行,辩题是《发展旅游业利大于弊》,北京大学作为反方,获得本次比赛冠军。

第二届亚洲大专论辩赛于1988年在新加坡举行,我国的复旦大学参加了比赛。本次辩论赛的决赛在复旦大学与台湾大学之间进行。辩题是《儒家思想可以抵御西方歪风》。复旦大学作为反方获得本次比赛的冠军。顾刚为最佳辩手。

第三届亚洲大专论辩赛1990年仍在新加坡举行,我国派南

京大学参加了比赛。决赛在南京大学与台湾大学之间进行,辩题是《人类和平共处是一个可能实现的理想》,南京大学作为正方获得本次比赛的亚军。

2. 1986 亚洲大专论辩赛的论辩模式

香港中文大学(正方)——北京大学(反方) (决赛)

辩题:发展旅游业利多于弊

主席:介绍参辩人员、评委、宣布辩题

双方一辩:表明立场。各 4 分钟

双方二辩:阐述本方观点。各 3 分钟

双方三辩:阐述本方观点。各 3 分钟

自由论辩。双方各 4 分钟

双方四辩:总结陈词。各 4 分钟

评判员退席合议。观众发言。每人 1 分钟

主席宣布论辩赛结果

3. 1988 年亚洲大专论辩赛的论辩模式

台湾大学(正方)——复旦大学(反方) (决赛)

辩题:儒家思想可以抵御西方歪风吗?

第一回合:阐述立场观点,每人 3 分钟。每队 3 人

A 小回合:正方 1 和反方 1

B 小回合:正方 2 和反方 2

C 小回合:正方 3 和反方 3

第二回合:自由论辩。双方各有 4 分钟

第三回合:总结发言。双方各 1 人,时间 4 分钟

第四回合:观众考核。每位观众提 1 个问题,时间 30 秒

尾声:最终评判。首席评判宣告比赛结果

(四) 国际华语大专论辩赛的模式

1. 国际华语大专论辩赛

随着中国经济的发展和国际地位的提高,华语的地位也随之提高,亚洲大专论辩赛的参赛国家也已经超出了亚洲。于是

1993年亚洲大专论辩赛改成国际华语大专论辩赛。

第一届国际华语大专论辩赛在新加坡举行。由新加坡电视广播局和我国教委联合组织举办。我国派复旦大学组队参加。复旦大学接到教委的通知后非常重视,专门成立了由教务处长为组长的参赛筹备小组,负责参赛队员的选拔组织,培训等事宜。报名的同学都经过4轮严格筛选,评委对报名同学的知识结构,论辩才能,思维水平以及风度、气质、心理素质等各方面进行了总体评估,以平等竞争的原则,选拔出能真正代表复旦水平的队员参赛。最后参赛的四名队员就是我们所熟知的姜丰、季翔、严嘉、蒋昌建。决赛在复旦大学与台湾大学之间进行,辩题是《人性本善》,复旦大学作为反方获得本次比赛的冠军。

第二届国际华语大专论辩赛1995年在北京举行。南京大学代表我国高校参赛。决赛在南京大学与香港中文大学之间进行,辩题是知难行易(正方),知易行难(反方),南京大学作为正方获得本次比赛的冠军。

第三届国际华语大专论辩赛1997年在新加坡举行。我国派首都师范大学组队参加。首师大进入决赛并荣获亚军。辩题是《真理越辩越明》。

第四届国际华语大专论辩赛1999年在北京举行。西安交大组队参加。西安交大一接到教委下达的参赛任务,队员们就一头扎到书堆里。他们不仅翻阅了大量的与论辩技巧有关的书籍,还学习了大量的与辩题有关的理论知识,同时他们还阅读了很多可增加文化底蕴的诗歌,文学,文化等书籍。他们认为,辩题方面的知识不过是金字塔的顶尖部分,而托起这个尖顶的是更深厚的文化底蕴。西安交大的校长明确表示,比赛的胜负是次要的,重在参与,重在学习,重在展示。决赛在西安交大与马来亚大学之间进行。辩题是正方:美是客观存在;反方:美是主观感受。西安交大作为反方获得了本次比赛的冠军。

2. 1999年的国际华语大专论辩赛

这次的赛制较以前有了比较大的变化,有六个回合:

第一回合 双方一辩阐述本方观点

第二回合 双方自由人发言

第三回合 双方二辩向对方一、二、三辩依次提问,答问后由双方二辩作提问小结

第四回合 双方自由论辩

第五回合 双方自由人作第2次对话

第六回合 双方三辩总结陈词

尾声 最终评判

(五) 中国名校大学生辩论邀请赛的模式

1995年上海教育台举办了首届中国名校大学生辩论邀请赛,创建了一个新的模式。新模式包含了新加坡模式的三个板块,即主席见解,辩论队伍组织的论辩,评判团评判。在此基础上新增加了双方教练的陈辞。也就是在论辩开始前,双方教练分别介绍本方对辩题的审核,论辩的逻辑框架和论辩的策略。整个程序共四个回合:

第一,双方教练陈辞

第二,双方一辩、二辩阐述本方观点

第三,自由辩论

第四,双方三辩总结发言

尾声仍是最终评判

(六) 北大质询式论辩赛模式

北大赛制综合了美国俄勒冈赛制和新加坡赛制的特点,整个论辩过程分三个阶段:

第一阶段,陈辞——盘问

第二阶段,自由论辩

第三阶段,总结陈辞

它与上海教育台中国名校大学生辩论邀请赛赛制模式不同的是将陈辞和盘问合二为一,逐一陈辞,逐一盘问。陈辞——盘

问阶段的顺序是:正方一辩发言后由反方四辩盘问,正方一辩的发言时间是3分钟,反方四辩的盘问时间是2分钟,被盘问者必须回答盘问者的提问。

其他陈辞与盘问的对垒方是:

反一对正四

正二对反三

反二对正三

正三对反二

反三对正二

陈述者的发言均为3分钟,盘问者的提问均为2分钟。这里要注意的是当答辩者未回答盘问者的问题时,答辩者不得就自己的问题进行阐述。自由辩论阶段的时间,双方均为3分钟。正方必须先发言。总结陈辞阶段双方各为4分钟。由四辩表述,由反方先开始。

目前,台湾盛行的也是这种从美国引进的“俄勒冈赛制”。主要的规定有,赛前在领队的会议上,双方把辩题的定义先界定清楚,让双方辩友对辩题有相同的认识;比赛中有交叉询问的时间,类似国会中的质询一样,每位辩手都有3分钟的时间质询对方特定的辩友,他必须设计出环环相扣,“请君入瓮”的一连串问题,让对方进到自己的逻辑中;同时在正方提出自己的一套计划的时候,反方必须正面去攻击这个计划,说出为什么不可行。因此台湾的选手相比于祖国大陆的,大多温文尔雅,以柔克刚,并以临场反应为上。

2000年黄山杯又提出了逼问攻辩,每队不是就一个问题辩论,而是就几个问题在一定时间内连续问答,这对双方的压力都比较大。

1999年与2000年的赛制调整都强化了一辩的功能,要求一辩对本方的观点进行全面的阐述,增加攻辩小结,缩短陈辞,进一步加强了各队队员临场发挥和辩驳的功能。取消自由人制度,将自由人对话转化为正反方二、三辩的攻辩。增加了观众提

问,这一变化使得比赛的不可预见性进一步加强。

其实无论什么样的辩制,都只是一种规范,最重要的还是辩词、辩风等。当然,规范的弱化会使辩论不着边际,流于浅薄。规范太强硬又束缚了辩手的语言和风格。只有不断改进我们的辩制,才能促进辩论赛健康的发展。

由于电视媒体的介入,由于1993年复旦辩论队神话般的横空出世,极大地促进了我国大学生的辩论活动,至今《狮城舌战》仍是许多辩论爱好者的启蒙教材,“起承转合”的角色分工为大多数辩论队所沿用,蒋昌建、姜丰等人的名字也和辩论紧紧联系到了一起。有人预言21世纪大学生论辩赛,将成为继大学生文艺体育之后的又一个展示大学生全面素质的新窗口。

三 如何参加辩论赛

(一) 了解比赛规则

比赛规则一般要告诉你所采用的赛制,有几个队员上场,注重团队合作还是个人能力展示,具体的评分标准,辩论的程序,辩论赛的细则等等。

参加大型的辩论赛,论辩会组织都要求各参赛单位组建辩论队,每支参赛队均由辩手、教练、领队3方面人员组成。必要时还予以增设顾问。一般来说人数通常是,辩手5人,其中4人上场,1人候补;教练员2—3人,分主教练和教练;领队1人,顾问若干人。

了解评分标准:

论辩赛的成绩评定一般分两部分。一部分是个人得分,一部分是团体得分。个人得分主要看表述的层次性,条理性,论据是否充分,有没有说服力。自由论辩中的表现是不是主动、机智,应对适度,应对能力,对观众的把握是否准确,思维是否合乎逻辑,是否有新意。语言是否准确、流畅,言简意赅,普通话是否标准。说话是否幽默风趣,生动形象。势态风度是否自然大方,

表情手势是否恰当得体,是否尊重对方,尊重评委与观众。注意文明礼貌。

团体得分主要看:

(1) 审题是否准确,辩论立场是否清晰,能否从多角度,多层次分析、理解与认识辩题。

(2) 论据是否从逻辑、理论与事实材料多方面提供,论据是否充分、合理、有说服力。

(3) 论证是否能对所用材料做出有层次、多角度、有说服力的推理。

(4) 辩驳能否在对方攻击下,对本方观点作有力的辩护,能否及时抓住对方的重要问题予以有成效地攻击。

(5) 整体配合的意识如何,分工是否合理,观点是否一致,配合是否默契。

根据比赛的目的个人总分与团体总分之比可以是 2:1 或 1:2,如按百分制计算个人总得分可以是 100 分或 50 分,团体总分可以是 50 分或 100 分。个人得分与团体得分的各项可以根据不同的需要及重视的程度进行不同的加权。如某辩论赛的评分标准这样规定:

团体分,共 300 分

1) 辩论阶段评分,总计 200 分

陈辞: 30 分

攻辩: 40 分

攻辩小结: 20 分

自由辩论: 60 分

回答观众提问: 20 分

总结陈辞: 30 分

2) 综合印象分, 计 100 分

评委会成员人数要求是单数。小规模的比赛评委要 3—5 位,大规模的比赛评委不少于 7 位。评委一般聘请比较在行的、有一定威望的专业人士担任。评委不一定由领导干部或赞助单

位担任,除非有在行者。一般不请参赛单位做评委。此外,大规模的比赛聘请至少两位计时员。

(二) 了解比赛程序

比赛程序一般包括辩论赛中的发言顺序,用时规定,陈辞要求等等,如:

2000 年全国大专辩论会比赛程序及用时规定

- (1) 正方一辩发言 2 分 30 秒
- (2) 反方一辩发言 2 分 30 秒
- (3) 正方二辩选择反方二辩或三辩进行一对一攻辩 1 分 30 秒 每个提问不超过 20 秒
- (4) 反方二辩选择正方二辩或三辩进行一对一攻辩 1 分 30 秒 每次回答不超过 20 秒
- (5) 正方三辩选择反方二辩或三辩进行一对一攻辩 1 分 30 秒
- (6) 反方三辩选择正方二辩或三辩进行一对一攻辩 1 分 30 秒
- (7) 正方一辩进行攻辩小结 1 分 30 秒
- (8) 反方一辩进行攻辩小结 1 分 30 秒
- (9) 自由辩论(正方先开始) 8 分钟(双方各 4 分钟)
- (10) 观众向反方提一个问题 回答时间不超过 1 分钟
除四辩外任一辩手回答
- (11) 观众向正方提一个问题 回答时间不超过 1 分钟
同上
- (12) 观众向反方提一个问题 回答时间不超过 1 分钟
同上
- (13) 观众向正方提一个问题 回答时间不超过 1 分钟
同上
- (14) 反方四辩总结陈辞 3 分钟
- (15) 正方四辩总结陈辞 3 分钟

【注】全程比赛用时 32 分钟

日立杯第 6 届中国名校大学生辩论邀请赛规程

(1) 论辩赛由队员陈辞、盘问、自由辩论、总结陈辞 4 部分组成。辩赛以普通话表述。

(2) 比赛程序(由主席执行)

开场白

介绍参赛队及其所持立场

介绍参赛队员

介绍评委及点评嘉宾

比赛开始

评判团递交评分表并退席评议

现场观众访谈

评判团入席,点评嘉宾评析

宣布比赛结果

辩赛结束

(3) 比赛程序

陈辞阶段(总计用时 14 分钟)

正方一辩发言,时间 4 分钟

反方一辩发言,时间 4 分钟

正方二辩发言,时间 3 分钟

反方二辩发言,时间 3 分钟

盘问阶段(总计用时 3 分钟)

反方三辩提问

正方三辩回答、提问

反方二辩回答、提问

正方二辩回答、提问

反方一辩回答、提问

正方一辩回答、提问

反方三辩回答

【注】双方辩手提问用时 10 秒,回答用时 20 秒,各队累计用时 1 分 30 秒。

自由辩论阶段(总计用时 10 分钟)

由正方首先发言,然后反方发言,正反方依次轮流发言,每方累计用时 5 分钟。

总结阶段(总计用时 6 分钟)

反方三辩总结陈辞,用时 4 分钟

正方三辩总结陈辞,用时 4 分钟

全场总计用时 33 分钟

此外还有:

(1) 时间提示

自由辩论阶段,每方使用时间剩余 30 秒时,计时员以一次短促的铃声提醒,用时满时,以钟声终止发言。攻辩小结阶段,每方使用时间剩余 10 秒时,计时员以一次短促的铃声提醒,用时满时,以钟声终止发言。其他阶段,每方队员在用时尚剩 30 秒时,以钟声终止发言。终止钟声响时,发言辩手必须停止发言,否则作违规处理。

(2) 陈辞要求

1) 攻辩小结。正反方二、三辩各有并必须有一次作为攻方。辩方由攻方任意指定,不受次数限制。攻辩双方必须单独完成本轮攻辩,不得中途更替。

2) 攻辩双方必须正面回答对方问题,提问和回答都要简洁明确。重复提问和回避问题均要被扣分。每一轮攻辩角色不得互换,辩方不得反问,攻方也不得回答问题。

3) 正反方选手站立完成第一轮攻辩阶段,攻辩双方任意一方落座视为完成本方攻辩,对方选手在限时内任意发挥(陈辞或继续发问)。

4) 每一轮攻辩阶段为 90 秒,攻方每次提问不得超过 10 秒,每轮必须提出 3 个以上的问题。辩方每次回答不得超过 20 秒。用时满时,以钟声终止发言,若攻辩双方尚未完成提问或回答,

不作扣分处理。

5) 四轮攻辩阶段完毕,先由正方一辩再由反方一辩为本队作攻辩小结,限时 90 秒。双方的攻辩小结要针对攻辩阶段的态势及涉及内容,严禁脱离比赛实际情况的背稿。

(3) 自由辩论

宣布自由论辩开始后,发言无需得到主席同意。每队每次只能 1 人次发言,然后依次轮流发言,直到双方时间用完为止。

发言辩手落座为发言结束即为另一方发言开始的记时标志,另一方辩手必须紧接着发言,若有间隙,累积时照常进行。同一方辩手的发言次序不限。

如果一方时间已经用完,而另一方还剩下发言时间时,剩余时间的一队可由一名或多名辩手继续发言,直到时间用完为止。

根据自由论辩的时间规定,每队在只剩下的 1 分钟时,计时员发出信号提示,时间用完时,计时员发第 2 次信号,该队队员应该结束发言。

(4) 结辩

辩论双方应针对辩论会整体态势进行总结陈辞;脱离实际,背诵事先准备的稿件,适当扣分。

其他规定

为保证比赛的公正、公平、顺利地进行,很多比赛一般还作如下规定:

1) 上场辩手及其所担任的角色和发言次序由各队自行决定。

2) 辩手必须衣着整洁,发言时必须起立并使用普通话。

3) 辩手可以携带卡片、报刊、书本上场,发言时也可以出示。

4) 比赛进行时,台上辩手与台下听众(包括教练)不得有任何形式的沟通,否则作犯规论述,扣分。

5) 全场的比赛一般设 42 分钟,每队累积发言时间各 21 分钟。时间分配根据辩制决定。

6) 辩手必须严格遵守发言时间,服从主席指挥,按赛程依次发言,在每位辩手发言时间剩下1分钟时将有信号提示。当时间用完时,再次信号提示,辩手即停止发言,否则按犯规扣分。

7) 组委会将聘请7位固定的规则评委对本次比赛进行全程评议。每场比赛的点评嘉宾不参与比赛评分。

8) 每场比赛的胜负判断,依据7位规则评委所打团体分档总和(去掉一个最高分和一个最低分)来判断,辩手个人得分只作为个人奖项的评审依据,与判断每场胜负无关。

(三) 分析辩题,制定战略

1. 如何选择辩题

一场辩论是否精彩激烈,是否具有理论深度,是否能够给观众以思想的启迪和认识的提高,重要的在于辩题。辩题的择定通常要注意以下四个问题:

(1) 辩题要既能引起辩论员的兴趣,也能引起观众的兴趣。1988年亚洲大专学生辩论会就有这样的题目:“第三世界国家应该抑制人才外流”、“个人功利主义是社会进步最重要的因素”等辩题,这些题目都是社会发展中的热门话题,因而能引起论辩员和观众的广泛兴味。

(2) 辩题必须具有两面性。辩题必须可能包含两种认识,而且正反两方必须轻重相等,同时辩题中两方又有一定的共同认识作为基础,使之有话可谈。例如,1988年亚洲大专学生辩论会,辩题为《儒家思想可以抵御西方歪风》。在这一辩题中有两点共识:一是对于儒家思想中积极的成分的肯定;二是承认存在西方歪风,并且有积极抵御的意向。如果把这个辩题改为:“马克思主义可以抵制资本主义歪风,尽管更接近真理,但却难于展开论辩。因为正反双方机会并不均等,而且也将使一方无话可谈。”

(3) 辩题需有一定的语法要求。这些语法要求是,第一,不能采用消极语法,即多不采用否定判断句式(例如“儒家思想不

能抵御西方歪风”),根据习惯一般采用肯定判断句式(例如:“发展旅游业利多于弊”,“发展教育首当提高教育经费”)或中性的、无倾向的疑问句式(例如:“儒家思想可以抵御西方歪风吗”)。第二,不采用倾向鲜明的诘问语气(例如:“谁说儒家思想可以抵御西方歪风?”)

(4)目前国内一些论辩比赛的辩题,先构设一些情境,说明一些情节,然后提出辩题。例如,一次论辩提出了如下辩题。屋檐下一只蜘蛛正在结网,眼看一个大网就要结完了,可是不巧,来了一阵风,网被吹破了一块。蜘蛛毫不停歇,又继续补网。补了吹,吹了补,蜘蛛仍在不倦地忙碌着……一个人看了此情此景,感慨地说:“小小蜘蛛尚这样锲而不舍,何况人乎?”另一个人也看了此情景,感慨地说:“可怜的蜘蛛你真是太傻了,找一个背风的地方去结网,岂不省力多了吗?凡事要聪明一点啊!”

聪明的朋友,你怎样看待这两个人从蜘蛛结网中得到的启示呢?这样的辩题可以更广阔地打开参赛者的思路,自由地发表意见,但往往有时不易形成异认点和聚焦点。

2. 如何分析辩题

(1) 分析辩题的公认点,异认点,聚焦点。

分析了解论辩辩题是参赛的第一步,对于绝大多数辩题来说,正方反方的难点已基本确定,分析辩题就是分清辩题的公认点,就是双方观点一致地方,并把不辩的部分圈出去,这样做就避免了在公认点上作无谓的争辩。

分析辩题更重要是找出辩题的分歧点,即双方观点对立的地方,在论辩中共同准确的把握住辩题的异认点,才能使论辩抓住核心,抓住关键,把握住论辩的方向和中心。在论辩实践中,这种异认点有时表现于中心论点,有时也表现于各级分论点,在辩题分析中要弄清异认点的层次,才可能依次辩驳,显示出较强的逻辑性,这是辩论成功的关键。

分析辩题是抓住异认点中的聚焦点,这是异认点的核心即分歧的堡垒。有些辩题分歧的焦点比较明显,有些辩题由于异

认点较多,经过分析才可以分明。

总之分清辩题的共认点,异认点,聚焦点才可能使论辩相对准确妥当。

(2) 分析本方的不利因素和对方的薄弱环节。

一般来说辩题对双方是均等的,但有时一些辩题也表现出明显的对某一方有利,对某一不利。对辩题不利的一方,对辩题中的关键词要做一些必要的限定,立论时要做的巧妙隐蔽,并且能自圆其说。

分析辩题不仅知己还要知彼,要了解对方的薄弱环节,并且选择本方的最佳论辩角度。牢记孙子兵法的千古名言:“知己知彼,百战不殆。”

(3) 建立论证和辩驳的逻辑框架。

在分清辩题的内涵与外延,并且知己知彼的基础上,要对本方的进攻和防守路线设制一个框架,并制定出具体的论证和反驳的战术。同时也要对对方可能采取的策略进行分析估计,并制定回应的办法。总之要树立必胜的信心,并在战略上要藐视它,在战术上要重视它。

(四) 准 备

“凡事预则立,不预则废”,论辩也是这样,“有备”才能“无患”,有了充分准备才能辩出结果。论辩的准备工作一般是围绕论题、论据和双方情况进行的,大致顺序是:立论准备,驳论准备,辩护准备,知识准备,战术准备,心理准备,组织准备。下面分别加以说明:

(1) 立论准备。围绕论题中己方的中心论点,确立各分论点并确定论证的层次,而后收集论据加以考证、选择。

(2) 驳论准备。围绕对方中心论点,推测对方论证时的分论点和可能使用的论据,组织反驳的材料。

(3) 辩护准备。预先假设对方对己方的观点可能采取的反驳方法和论据,虚拟应对方案若干。

(4) 知识准备。以论题为中心,对所有观点、论据所涉及的有关政治、经济、社会、文化、法律、科学、历史、生活、风俗等国内国外各方面的知识,采用咨询、调查、查阅、考证、摘录、比较等手段,进行认真细致的核实、积累、分类。

(5) 战术准备。在前几项准备的基础上,分别确定各阶段、各层次所用的论证、辩驳的方法和策略,拟定计划。

(6) 心理准备。树立必胜的信心,了解论辩规则,统一论辩风格,并对论辩中可能出现的难以预料的突然情况事先做好充分的精神准备。

(7) 组织准备。组织准备适用于各种多人组队的论辩。首先是前述各项准备的分工合作,其次是临场攻守、指挥的分工合作,然后还要约定临场互相提示、警告、交换意见和应付突变的办法。论辩前的准备工作越充分越好。如果是论辩竞赛,最好事先将己方人员分成正反两组反复交替进行预演练习,以帮助发现问题,启迪思维,稳定心理。论辩的对抗性、统一性、均等性特征决定了论辩双方必须严守论辩规则。严格地说,论辩的规则包括:一般社会活动的伦理道德准则,言语交际活动中公认的习惯常规,双方约定或由组织者确定的各种程序规定和时间规定。对于论辩双方来说,严守规则是论辩得以顺利进行的保证。对于论辩一方来说,严守规则是体现己方文明素质,论辩风格的一项重要原则。

(8) 材料准备。材料是论战的炮弹,是构成辩词的依据。没有材料,命题就成为无源之水,无本之木。材料的准备应注意的问题:

1) 广泛。材料的准备要尽量的广泛,宁可备而不用也勿用而不备。所谓广泛,即不仅要准备论证本方观点的材料,还要准备批驳对方观点的材料,同时还要准备回击对方进攻的材料。材料的准备不仅要有理论的,更要有事实的,不仅要有现实的也要有历史的,不仅要有社会科学方面的,也要有自然科学方面的,不仅要有名人名言,也要有身边的小事小情。总之,材料准

备要尽量广泛。

2) 材料要有针对性,有利于论证和辩驳本方与对方的观点。

3) 材料要有典型性,所谓典型就是能反映事物的本质,有代表性,有说服力,有感染力。

4) 材料要真实可信,如:人、事、数据、概念要准确,不能凭想像,不能投机取巧,胡编乱造。否则,一旦被抓住把柄,将使你在论辩中处于尴尬境地。

(五) 论辩分工与整体配合

在赛场论辩中每个角色都有明确的分工,分工要根据每个人的特点和角色的要求相配合。队员中有的擅长情感表达,有的擅长逻辑分析,有的擅长总结归纳,一般来说就把擅长情感表达的队员放在一辩的位置上,便于以情动人,营造气氛,树立形象,擅长逻辑分析的队员放在二辩、三辩的位置上,便于找对方的漏洞,补充本方的观点,善于总结归纳的队员应安排做总结发言。

拿通用的启承转合来说,一辩陈辞力求气势如虹,在立论陈辞中开一个好头。二辩和三辩既要求能够推波助澜,把己方观点推向高潮,还要有一定的攻击性,在攻辩或者自由辩论中有比较好的发挥。四辩则要求能细心聆听,善于总结归纳。

上场的队员虽有分工,但更重要的是合作,共同立论,相互补充,相互配合,记住赛场辩论的整体力量大于个人力量之和。切忌个人英雄主义。不同特征、不同风格以及不同专业的同学在一起,能形成一定的互补。比如 1993 年复旦大学代表队,姜丰的亲切温和,季翔的睿智严谨,严嘉的机敏幽默,蒋昌建的沉稳刚健都给大家留下深刻的印象。

现在流行的辩论赛制多为 3 人或者 4 人的团体比赛项目,因此比赛的胜负是由整体的发挥来判定的,即由整体构成的团体实力。需要队员在场上做到能攻能守,无论是攻击对方还是

维护、辩解己方观点,都要协调一致,默契配合,相得益彰。

整体的配合技巧主要体现在自由辩论中。首先是每个人都必须死守自己的立论这一防线,信心坚定。其次要能够相互补台,正所谓“心有灵犀一点通”,如果己方出现漏洞,能够相互补救。如果找到有利的战机,则需要一拥而上,争取形成紧逼的局面。

(六) 练习

根据准备好的辩论方案,及写好的辩词进行真刀真枪的练习,练习中要注意各个部分的配合情况和失误的地方。练习中可以 and 陪练的队员为正反方进行不同立场的练习,也可以就某个环节单独练习。每次练习都要认真总结,补充或修改辩词。要切实熟悉整个辩论过程的分工,要记熟各自的辩词,上台前要检查应带的资料道具是否备齐,要检查自己的衣着服饰是否整齐。总之,事前充分的准备和练习是有效参赛的保证。

四 辩论训练

(一) 技巧决定着胜负

辩论的本来意义,是通过争辩来发现真理,而不是强词夺理占上风或占便宜。苏格拉底喜欢通过连续的发问使交谈对手认识到自己的无知,最后达到清晰确定的结论。但就是这样一个聪明过人、常常把对手逼得无路可走只得承认无知的人,也曾经说过:“我知道自己一无所知。”辩论的本质,也被许多人认为是博学,智慧,涵养,推理和口才。

但是在我们的辩论赛中,由于正反双方代表的并不是他们的真实观点,裁判无法根据双方的论点来判定胜负。真正决定比赛胜负的则是道德涵养,文化积累,知识结构,逻辑思辨,心理素质,语言艺术,整体默契和仪表仪态这样的一些技巧表现出的综合素质。在我们的辩论训练中,重点也应该放在这些方面。

（二）思想是辩论的灵魂

大多数喜欢辩论的选手或者喜欢看辩论赛的观众,都是为辩论中表现出的那种智慧所折服,这也是辩论赛这道文化大餐的最大卖点。作为我们辩论赛的训练,怎么才能够有思想无疑是最难也是最需要时间投入的。

辩论是真理和技巧的统一。辩论不止是一种纯语言技巧的应用,更是一种思维深度和广度的交锋,因此在进行辩论技巧训练的同时,思想锤炼必不可少。辩论艺术的真善美融合在高超的辩论技巧和深邃的辩论思想之中。

1. 思维训练的目的

具有可辩性的辩题其正反命题都有一定的正确性和片面性,辩题的真理性往往随着社会、历史、自然条件和人们观察事物的角度等的变化而发生转移和改变。辩论实际上就是一个扬己之理,屈人之论的过程,是一个“先为不可胜以待敌之可胜”的过程,因此必须全面的客观的认识包含在辩题之中的全部真理性,以此作为辩论技巧发挥的基础。固然就辩论而言,“辩论技巧高于真理”,但是这里所说的真理近似于哲学上所谓“全部相对真理总和”的“绝对真理”,而技巧却是“相对真理”的表现形式。只有尽可能地认识“绝对真理”,才能更好地用技巧表现“相对真理”,从而在辩论中赢得主动和优势。

思维训练的目的就在于对辩题形成科学的认识,认识到在不同条件下正反双方各自的合理性和不合理性,知己知彼,从而在辩论中能够最大程度的阐明己方的“真理”和反驳对方的“谬误”。比如“愚公应该移山还是应该搬家”的辩题,正方固然有面对困难应该不屈不挠的传统优势,而反方却有克服困难多思善变的现代优势,辩论双方如果不能对此有全面的认识,恐怕在辩论的一开始就会被对方牵着鼻子走,因为从各自的立论出发其真理性较难辩驳。

2. 训练思维的深度和广度

所谓深度,这里是指思想的真理性。一方面是形式逻辑性和辩证逻辑性。在辩论中最起码的要求是形式逻辑性,而最薄弱的环节之一往往也是逻辑性——在唇枪舌剑之际一思不慎授人以柄,因此形式逻辑思维必须清晰。但光有形式逻辑性是不够的,因为很多认识似是而非或者似非而是,因此还需要辩证逻辑思维。惠子的“子非鱼”和庄子的“子非我”的辩论,用辩证逻辑思维来解读各自的立论都是站不住脚的。另一方面表象性和实质性。事物发展往往在其表象上和实质上呈现完全相反的状态,因此在辩论中更重要的是透过现象看到本质,特别是揭示对方看似有力的例证过程中的虚假性。马克思主义是科学的世界观和方法论,要训练思想的深度,就要自觉运用辩证唯物主义去全面、联系、本质地分析事物,这样才能在辩论中始终高屋建瓴,洞彻己方和对方在辩论中所处的态势从而居于主动地位。比如“美是主观的还是客观的”辩论,如果能够用马克思主义进行分析,认识到美是客观见之于主观的过程,美是社会发展和历史积淀作用于人的结果,那么正反方辩论就不会通过绝对排斥对方观点的方法立论了。如果进一步认识到马克思主义美学关于“美首先是一种创造性”的科学见解,那么对于双方各自的辩论都会带来全新的视角和视野。

所谓广度,就是指思想的生动性。辩论固然辩理,但是并非仅以理而辩。理论是苍白的,辩论忌讳空洞无物。因此能否以旁征博引,举例譬喻,形象生动的说明立论至关重要。辩论是一个收敛的过程,就是说一切例证和引证都要落实到命题,但是为了辩论的思维却应该是发散的,与之有关的不管是支持还是反对命题的都应该进入脑海,只有这样才能在辩论中纵横捭阖,洋洋洒洒,也才能在辩论中应付裕如,慷慨大方。因此,兼收并蓄,博览广采是必不可少的。比如“人性本善还是人性本恶”的辩论,如果事先不能详尽了解古今中外有关与此的精评妙语,辩论几乎没有办法展开。

训练思维的深广,就是用马克思主义和其他科学锻炼思维,就是一个让思想“壁立千仞,海纳百川”的过程。当然,对辩手而言,做生活的有心人乃是变得优秀的首要资本。

总之,辩论的技巧就像是施加在杠杆一段的力,而辩论的思想就像是架起杠杆的支点。选择一个好的支点与施加一个足够的力量一样重要。

(三) 辩风是外显的智慧

雄辩型。以特定的理论视角、合理的逻辑运演、犀利的语言表达去强化对某一命题的论证过程,这样的论证重立论,重推理,重命题及论证的学科特色。作为一种激发思想,认识真理,揭露谬误,展示个性的活动,雄辩是雄辩者的智慧、情感、意志、信念等理性能力的综合反映,积极作用明显。雄辩不等于霸道。

花辩型。这种辩论风格重拷问知识要点,轻辩题审视,重逻辑技巧,轻理论证明。因此比较探求知识的掌握和拓宽,以及逻辑的熟练运用和讨巧,对于辩论过程中的细节很重视。但是这种辩论远离我们现在辩论提倡的“逻辑战”,并不为大家提倡。

戏辩型。在1999年的国际大专辩论赛中,新南威尔士大学辩论队带给大家一种全新的辩论模式。他们队一抽签的时候,第一场就与西安交通大学相遇,他们的教练给中央电视台写了一封信,表示要“辩的伟大,输的光荣”,要输的有特色。在比赛过程中,队员通过说笑、演唱和现场表演,以及组织拉拉队集体唱歌等有趣的方式表述和强调一种观点,并以此解构对方队员的严肃认真和理论构建。这样的风格效果很好,但难被大家认同和接受。

儒辩型。有的专家把它概括为“儒雅,谦和,博学,机智,幽默诙谐”。在辩论过程中,重风度,重智慧和重美感。“儒雅谦和”意味着从容不迫,温文尔雅的气度,在具体的辩论中从理论立场和对方的立论缺陷出发,力图把道理讲透,而不是气急败坏的“寸土必争”。“博学机智”要求对辩题的理解有广博的知识

面,能够举一反三,还要在关键时刻用上。“幽默诙谐”则是更高的一个要求。哲人曾经说过,当人的智慧大于表达之时,幽默就产生了。一个论点可以用不同的方式表达,当你用一、二、三归纳时是称述,而用故事、笑话、比喻和格言表达的时候就是幽默。

论辩赛评判主要看本方的观点的阐述是否言之成理,无懈可击;看对对方的反驳是否犀利,入木三分;看队员间配合、协作是否和谐、默契;看语言是否科学、优美、富有论辩力;看风度,看辩德。

因此,辩论赛的训练,既要练表达,练思维,练配合,也要练辩风,辩德,这样才能从整体上根本上提高口辩之才。即使对方在论辩中违反规则,也不能丝毫动摇这一原则。

【思考与练习】

1. 你如何看待辩论?
2. 如何参加和组织论辩赛?
3. 在辩论中谁是赢家?

第十三讲 论辩艺术(二)

- 辩论赛立论的技巧
- 辩论的策略
- 视听技巧
- 口语技巧
- 辩论中的体态语

五 辩论赛立论的技巧

辩论是由立论(辩护)和反驳两个基本环节构成的,其中立论就是为了证明己方的基本立场,它是反驳的基础和必要的阶梯。辩论中如果没有必要的立论,反驳就会显得强词夺理,苍白无力,而且,辩论中如果自己的立论不稳,自然会被对方攻击得只有招架之功,更谈不上对对方的攻击了。可见,立论的好坏,直接关系到辩论的成败。因此,辩论中要特别注意加强立论的力度。下面简单介绍几种立论战术:

(一) 逻辑严密,框架严整

立论中,运用严密的逻辑思维,构建严密无懈的理论框架,从而使自己的立论坚实,严谨,无任何漏洞可寻,这是使辩论获胜的关键。如“万家乐杯”电视辩论大赛上,北京大学队与国际关系学院队的辩论题目是:“我国现阶段应该鼓励私人购买轿车。”这一题目的关键是“轿车”、“鼓励”和“我国现阶段”这三个词。如何找准这三者之间的逻辑关系,从而形成一条强有力的

立论思路,这是能否构建严密的攻防体系的关键。最后,作为正方的北大队根据其内在的逻辑联系推导出了这样的思路:现阶段发展轿车工业是我国工业发展的主导方向之一。由于轿车工业“三高一快”的特点,轿车工业被证明是经济起飞最有力的助推器,轿车的质量和产量也是衡量一个国家发展水平高低的标志。我国也不例外,要想促进工业发展,必须发展轿车工业。其次,轿车工业要发展,关键在市场。如何扩大轿车市场,最便捷的办法是使轿车“飞入寻常百姓家”。所以,轿车工业同鼓励私人购买就存在着必然的联系。在此基础上,他们再依据其必然的逻辑联系充分论证了“鼓励购买”的现实可能性和必要性,并充分考虑了对方立论中可能会提出的问题(即我国的公路交通的拥挤情况,轿车的私人消费是否会是一种奢华的超前消费倾向),并对此一一作了周密合理的论述准备。由于北大队在立论中充分运用严密的逻辑思维来确立自己的论证体系,确保了该体系的严整周密,所以他们的立论在实践中既立得起,又防得住,收到了较好的效果。

(二) 出其不意,“破”中求“立”

辩论,说到底是一种知识、智谋的较量,辩论的一方在立论时如能充分运用自己的知识和智谋,在透彻地分析辩题的基础上,突破对方立论的防线,巧妙地提出一个全新的概念,给对手一个“措手不及”,这样便能大大削弱对方的攻击力。如“94 长虹杯全国大学生辩论赛”南京大学队迎战吉林大学队,吉大队作为正方的立场是:大学毕业生择业的首要标准是发挥个人专长。南大队作为反方其立论思路有很多,比如可以说“首要的标准是社会需要”,也可说“是收入丰厚”,“是兴趣”等等,但所有这些都是因为太平常而可能落入吉大队事先准备好的猛烈进攻中。你说“社会需要”,他讲择业是主观行为,“发挥个人专长”正是更好地满足“社会需要”。你说“收入丰厚”,他说对方辩友在养育自己的祖国最需要的时候,以一己私利为先,向人民讨价还价,多

么让人痛心和失望！如此，南大队将难以招架。最后，南大队经过缜密的思考，提出了一个极其大胆的观念：大学生择业复杂多样，没有也不应该有一个统一的首要标准。并指出，没有证明大学生择业应当有一个统一的首要标准，就去强调这个首要标准是“发挥个人专长”，这无疑于在流沙上盖楼。此语一出，举座皆惊。由于南大队的观点从根本上动摇了对方精心设计的立论，吉大队毫无准备，顿时乱了阵脚，以致在规范性发言中几乎未对此进行反驳。南大队在以前所未有的创新勇气击破对方的同时，又进一步明确了自己的立论：大学生应以个人的自我完善和推动社会进步为择业方向。如此一来，南大队便很快占据了场上的主动，收到了十分明显的场上的效果。

（三）另辟蹊径，李代桃僵

当辩论中碰到一些在逻辑上或理论上都比较难辩的辩题时，在立论过程中就不得不采用“李代桃僵”的办法，引入新的概念来化解困难。比如“艾滋病是医学问题，不是社会问题”这一辩题就是很难辩的，因为艾滋病既是医学问题，又是社会问题，从常识上看，是很难把这两个问题截然分开的。复旦大学在处理这个问题时，首先做了以下设想：如果让他们去辩正方的话，他们就会引人“社会影响”这一新概念，从而肯定艾滋病有一定的“社会影响”，但不是“社会问题”，并严格地确定“社会影响”的含义，这样，对方就很难攻进来。后来在辩论时他们却抽到了反方的签，要阐述“艾滋病是社会问题，不是医学问题”，在这种情况下，如果完全否认艾滋病是医学问题，也会于理太悖，因此，他们在辩论中引入了“医学途径”这一概念，强调要用“社会系统工程”的方法去解决艾滋病，而在这一工程中，“医学途径”则是必要的部分之一。这样一来，他们的周旋余地就大了，对方得花很大力气纠缠在他们提出的概念上，其攻击力就大大地弱化了。“李代桃僵”这一战术的意义就在于引入一个新概念与对方周旋，从而确保己方立论中的某些关键概念隐在后面，不直接受到

对方的攻击。

(四) 少下定义,多作描述

在立论(辩护)中,我们时常会遇到一个无法回避的事实,即给概念下定义。可以说,下定义是明确我们的基本观点,澄清我们的基本立场的主要方法。但要特别注意的是,如果我们在辩论中热衷于给每一个概念都下明确的定义,很可能因此给对方提供许多意想不到的炮弹,而且,把辩题和概念交代得太清楚了,辩论中也就没有了回旋的余地。比如“温饱”这个概念,如果把它定义为一种状态,“在这种状态下,社会的大部分人都无衣食之困”。那么对方马上就可以追问:“你的社会概念的内涵是什么?它指一个团体,一个民族,还是一个国家?”也可以问:“你的‘大部分人’的含义是什么?是人口60%、70%还是80%?”对这些问题,如果你继续回答,就又可能会暴露出许多新问题,从而完全陷入被动应对的局面。因此,在解释概念时,既要说出什么,又必须隐藏什么,即采用描述的方法来搪塞。所谓“描述”,也就是不揭示概念的本质涵义,只是从现象上对概念进行描述,甚至是同义反复的描述。如对“什么是温饱”的问题,复旦大学队是这样回答的:“温饱,就是饱食暖衣。”这个口答实际上是同义反复,没有提供任何新的东西,但它给人的感觉是,他们已清楚地阐释了这个概念,而对方又抓不住任何把柄实施攻击。这样,在后面的辩论过程中,当复旦大学队对“温饱”这一概念作好新的补充和说明时,他们就显得比较灵活、自由,不至于被对方抓住什么把柄。

总的来说,在辩论中要注意恰当使用描述和定义的方法,两者不可偏废,但要尽量多用描述,从而达到既讲清某些问题,又隐蔽另一些问题的境界,使对方不能迅速地判断并抓住己方观点中根本性的东西来攻击。辩论中的立论是一个灵活多变的过程,在这一过程中可以运用的战术也是灵活多样的,上面列举的只不过是实践中几种最重要的也最常用的战术,还有很多的好

的战术还需要我们在实践中去不断地积累、总结,这样,才能保证我们在辩论赛中取得较好的成绩。

六 辩论的策略

辩论的过程,是一个攻防结合、斗智斗勇的过程。在这个过程中,战略战术、方法技巧起着很大的作用。不少人在谈到或写到辩论技巧时,喜欢按进攻和防守两个方面分别介绍各自的技巧,这当然不失为一种使条理清楚的方法,然而,进攻与防守尽管有诸多不同,但是在战略战术、方法技巧上却又有许多共通的地方,即是说不少战略战术、方法技巧,攻可以用,守也可以用。下面对辩论的一些战略战术做些介绍和说明。

(一) 以攻为首法

在军事著作中,有“以攻为守”这种战法。意思是,用进攻的方法达到保护防护自己的目的。“以攻为首”的意思则是:在辩论中,“进攻”是首要的,有着极其重要的作用。对于一支素质较好、人员整齐、准备充分、训练有素的辩论队伍来说,最经常、一般也是最奏效的战略首要的就是进攻,进攻,再进攻。

辩论是进攻与防守的综合艺术,有攻有守,攻守相间,攻守结合是常理。然而,不分主次,平均使用力量,甚至主要取守势,成功率是比较低的,应当以攻为主,主动进攻,在进攻当中注意防守,成功的希望则比较大。

具体的技巧有以下几点:

第一,攻其要害。俗话说:“擒贼先擒王”,“打蛇打七寸”。就是说凡事要抓主要矛盾。辩论也是如此,在与对方交锋过程中,不可“见子打子”,被动应付,而要及时发现对方要害,猛烈攻击,消灭其“有生力量”。在对方一辩二辩陈辞后,就要抓住对方立论中的要害问题,避轻就重,给予强有力的打击。而不要在一些特别细枝末节的问题,例子或者表达上争论不休。比如这么

一道辩题:“温饱是谈道德的必要条件”。关键要害就是在不温饱的条件下,能否谈道德?只有抓住了这个要害问题,才能给对方致命的打击。

对方的要害,可以在事先做准备时进行分析,进行攻击演练。但更主要的是在辩论过程中,及时从对方的有声语言与态势语言中寻找,一旦发现目标,立即组织进攻。应当注意的是,对方可攻击的目标,有时不止一个,必须统筹分析,择其要害目标攻击之,一定要防止急功近利的做法,即不要对对方的易于攻击、易于取得立竿见影的效果的非主要目标一个接一个地攻击,而置要害目标于不顾。

第二,攻其一点。这里所说的“点”,既可以是对方的要害点,也可以是我方实现计划的攻击对方时的“突破点”,还可以是对方力量的薄弱点。当选准这个“点”后,迅速重炮猛轰,显示出排山倒海之势,雷霆万钧之力,既准,又狠。一旦攻击奏效,不宜恋战,要果断转移战场,切不可纠缠不休,寄希望于对方就此认输,缴械投降。因为在辩论场上,无论是辩论团队,还是单个辩手,极少有人自动服输,要靠“裁判”做最后判决。

第三,攻其不备。辩论双方在辩论前各自都做了很多准备。但是,由于不论准备如何充分,却难以从宏观、中观到微观,都周密详尽,天衣无缝,无懈可击,总会有这样那样的“不备”之处。这种“不备”之处,大都是对方的弱点、难点、“痛点”、疏漏点,或者因准备时思考不周所致,或者因陷入很难自拔的逻辑矛盾所致,或者因自己所维护的观点本身和客观事实之间存在难以弥合的差距所致。也可以这样认为,这种对方的“不备”之处,可能是对方因为主观方面的原因没有准备之处,也可能是对方因为客观方面原因难以准备之处。

这种对方的“不备”之处,可以通过事先分析掌握,也可以在辩论过程中“察言观色”获得。攻击必须准确有力。攻其要害。

第四,利用矛盾。在辩论过程中,四位队员常常会出现矛盾。在自由辩论中,即使是同一个队员,由于出语很快,也可能

出现矛盾。辩论中如果能够抓住这样的矛盾,可以使对方自顾不暇,无力攻击。

第五,引蛇出洞。辩论中比较容易出现对峙状态,双方如果还都正面进攻,会收效甚微。这时候适当地采用迂回战术,从重要的例子入手,诱使对方离开阵地,从而打击对方,能造成比较好的效果。

第六,李代桃僵。对于一些逻辑上或者理论上比较难辩的辩题,可以采用李代桃僵的方法,引入新的概念来化解困难。

(二) 以守为攻法

攻与守是相辅相成的,又是相对的。离开了攻的守,是消极被动的守,是守株待兔的守;离开了守的攻,是冒险蛮干的攻,是破釜沉舟的攻。这种守与攻,很难有成功的可能,即使有,也不过是侥幸得来的。根据这一道理,辩论中应攻守结合,以攻为守,以守为攻,攻中有守,守中有攻,这样才可克敌制胜。

怎样组织防守呢?

第一,构筑阵地。构筑阵地的地点、方式、方法等是根据战略、战术需要决定的。辩论中也不可能一味进攻,你懂得“以攻为首”的重要性,对方也懂得,他肯定是要向你发起一次次进攻的。所以,辩论开始前就要通过周密筹划,根据辩论中心或变体选择构筑阵地即立论的范围和重点,并确定一个居高临下,进可以攻,退可以守的问题,使之成为对方很难攻下的坚固“堡垒”。

请看这则选择和构筑防守阵地的实例:20世纪30年代中期,香港茂隆皮箱行由于货真价实,讲求信誉,生意兴隆。英国商人威尔逊十分妒忌,设法敲诈,妄图捞一把。一次,他到茂隆皮箱行订购了3000只皮箱,价值20万港币。合同规定,1个月取货,若逾期或不能按质量交货,有卖方赔偿买方损失的50%。茂隆的老板冯灿如期向买方交了货,可威尔逊却说,合同上写的是皮箱,可是这批货用料中有木材,不是皮箱,并向港英法院起诉。开庭后,法院偏袒威尔逊,欲判冯灿诈骗罪。冯灿委托罗文

锦律师出庭辩护。

罗律师代表被告辩护,从总体上来说,处于守势,但由于他精心设计,构筑了一个稳固的阵地,结果,不但顶住了对方的进攻,而且还发起了反攻,赢得了辩护的胜利。在法庭辩论时,当威尔逊气焰嚣张,信口雌黄之际,罗律师不慌不忙地站起来,把事先准备好的一只大号金表拿出来向着法官,并大声发问:“法官先生,请问这是什么表?”法官回答:“这是英国伦敦出品的金表。可是,这与本案有什么关系呢?”“有关系”,罗律师高举金表,面对全法庭的人问:“这是金表,没人怀疑了吧?但是请问,这块金表除表壳是镀金的之外,内部机件全是金制的么?”大家议论纷纷,都说:“当然不是”。只见罗律师又发问:“那么,人们为什么又叫它金表呢?”稍作停顿,他高声总结说:“由此可见,茂隆行的皮箱案,不过是原告无理取闹,存心敲诈而已。”最后,法官只得以威尔逊犯诬告罪罚款 5000 元结案。

罗律师构筑的阵地即立论是:“皮箱的构件不全是皮做的,可以有其他质地的,所以原告以皮箱用料中有木材而说它不是皮箱,是站不住脚的”。并且用“金表的内部构件不全是金制的”这一人所共知的事实,通过类比推理来佐证上述立论,恰到好处,令人信服。

第二,坚守阵地。阵地构筑好后,就必须千方百计守住,不可轻易撤退。但防守决不是消极防守,决不是龟缩不出,决不等于被动挨打。要做到这样,就需要:

首先,要有与阵地共存亡的信心和勇气。在辩论中,你争我夺,刀来剑往,当自身力量不足时,或敌强我弱时,可以守险不出,静待时机。但不论在怎样不利的情况下,都不应灰心丧气。

其次,要察言观色,不断寻找对方的破绽。俗话说:“听话听音”,“进门观颜色”。在辩论过程中,对方的话语表情等,是其自信心,力量,内部虚实,目的意图等的反映,一定要密切注意。在取守势时,应通过耳闻目睹对方的言语举止,分析判断对方的“火力点”、薄弱点等,为往后的反击做好准备。

第三,诱敌深入。进攻者往往自恃强大,企图速胜。防守者应当充分利用这一点,要有耐心,以静制动,后发制人。在辩论中,当对手长驱直入时,处于守势的一方可以想方设法设置圈套,使之不知不觉陷入自相矛盾的境地,自我否定,言穷语塞。设置圈套的关键在于不动声色,不露痕迹,由小到大,有浅入深,由表及里,由远及近,层层推进,步步进逼,使对方在“小”、“浅”、“表”、“远”处不能察觉进入了伏击圈,被你牵着鼻子往里走,一旦觉察,已无回天之力,只得束手就擒。请看这则诉讼案中法官是怎样“诱敌深入”的吧:

一次,两个争吵者来见法官。一个说另一个欠他许多黄金,另一个硬是不承认,并坚持说:“我是第一次见他,从来没有与他共过事。”

“你要他还黄金,当时你是在什么地方给他的?”法官问原告。

“在离城三里远的一棵树下。”

“你再去一趟,把那棵树上的叶子带两片回来,我要把它们当证人审问一下,那树叶会告诉我真情的。”法官的话,双方都不大理解。

原告摘叶去了。大喊冤枉的被告留在法庭上。法官没有理会他,又开始审理别的案子。这位被告作为旁观者津津有味看法官审案。正当案子审到高潮时,法官突然回头轻轻问被告:“他现在走到了那棵树没有?”猝不及防,被告顺口回答:“依我看,没有,还有一段路呢。”

“既然你没跟他一起去过那儿,你怎么会知道还有一段路呢?”法官严肃起来。

被告这才知道自己说漏了嘴,不得不承认诈骗之罪。

第四,反守为攻。在辩论中,当对方攻势减弱,或露出破绽,己方有机可乘时,应立即反守为攻,变劣势为优势,变被动为主动,变“他控”为“控他”。

(三) 针锋相对法

这种战术在辩论中用得最多。所谓针锋相对,主要是指两种情况:一是抓住对方论点、论据、论证方法上的错误或漏洞;二是针对对方的进攻,给予迎头痛击,以眼还眼,以牙还牙。

在运用针锋相对法时,不一定非得箭上弦,刀出鞘,杀气腾腾。可以以子之矛,攻子之盾,用“反弹”法,四两拨千斤,令对方难堪。在美国废奴运动中,著名的废奴主义者菲力普斯到各地巡回演讲。一次,一个来自废奴势力强大的肯塔基州的牧师不怀好意地问他:

“你要解放奴隶,是吗?”

“是的,我要求解放奴隶。”

“那你为什么只在北方宣传? 干嘛不敢去肯塔基州试试?”

“你是牧师,对吗?”菲力普斯反问道。

“是的,我是牧师,先生。”

“你正设法从地狱中拯救鬼魂,是吗?”

“当然,那是我的责任。”

“那么,你为什么不到地狱去?”

(四) 比喻论证法

比喻论证法在辩论中应用颇多。它是以比喻论证和类比论证为基础的——种论辩方法。它是用比喻或类比的方法,列举一个与被说明的事物相似或相关的事物,将两者进行比拟或比较,得出结论,或论证自己的观点,或揭露对方观点的错误。

比喻论证,是用众所周知的喻体的正确(或荒谬)来论证(或揭露)本体的正确(或荒谬)。例如:

1984年,扮演毛泽东的特型演员古月接受记者采访时,一位外国记者问古月:“‘文革’给中国带来了重大损失,这会不会影响毛泽东的形象?”古月沉思片刻,反问那位记者:“你觉得维纳斯美吗?”“美,很美。”有个记者不假思索地说。“维纳斯的胳

膊都断了,难道还算得上美吗?”古月追问说。另一个记者答道:“虽然断了胳膊,但这样并不影响维纳斯的整体美。”这时,古月总结道:“你们的话已经回答了这位记者的提问。”那位外国记者的提问显然是带有某种倾向性观点的,任何直截了当的回答,一时都很难加以证明,机智的古月巧妙地使用了喻证法,含蓄而又明确地回答了这个问题。

类比论证,是用在属性上相似或相同的同类事物(用来做比的事物)来论证(或驳斥)本事物的正确合理(或错误荒谬)。

哥伦布经过整整 18 年的准备,终于成功地越过大西洋,并发现了新大陆。伟大的创举使得举国欢腾,哥伦布被作为英雄受到欢迎与崇敬。但也有人不知天高地厚,试图贬低哥伦布的功勋。在一次庆功宴会上,有人对哥伦布说:“听说你已经在大西洋的彼岸发现了新大陆,但那有什么了不起?任何人通过航行都可以像你那样到达大西洋彼岸而找到新大陆,这是世界上再简单不过的事,为什么要这样小题大做呢?”面对这种无理的攻击,哥伦布没有立刻回击,他从容地站起来,从桌上拿起一个鸡蛋,对在场的客人们说:“先生们,这是一个普通的鸡蛋,谁能把它立起来呢?”客人们于是一个接一个试图使鸡蛋立起来,没有人能成功。这时,大家都说,这是不可能的。哥伦布接过鸡蛋,在桌上轻轻地敲了敲蛋壳,于是毫不费力地将鸡蛋立在桌上,全场哗然。只见他转身对大家说:“这不是世界上最容易不过的事吗?然而你们却说这是不可能办到的。是的,当人们知道了某件事情该怎么做之后,也许是谁都能做到了。”

在这里,哥伦布如果与发难者争论,反复强调发现新大陆的艰难,不仅要费很多口舌,还有可能被人误认为是“自我炫耀”。可他运用类比论证,幽默而轻巧,不费吹灰之力,就使对手哑口无言,实在是高明。他的推理与论证过程是这样的:当大家知道了在桌上立蛋的方法后,都认为它是容易的,但事实上,在未找到方法之前,却是很难的,因此,不能由后来的容易就推导出当初也容易。同样的道理,已经知道了越过大西洋可以发现新大

陆,再去照此办理,自然容易得多了,然而,在此之前,要航行越大西洋,发现新大陆就不是那么简单的事情了。用类比推理,绕了一个弯子来批驳发难者,技高一筹,很有说服力。

值得注意的是,比喻论证法的结论并不是必然的,不能用严格的证明,一般不具备科学证明的效力。在辩论中,这种方法多用语言反驳具有明显谬误的观点,而不能用以替代科学的论证和严密的逻辑推理。

（五）以迂为直法

“以迂为直”,是《孙子兵法》中总结的一条战术。在辩论中,有时需要单刀直入,有时又需要巧于迂回,避实就虚,绕个圈子,牵着对方鼻子走,在其猝不及防时发起进攻,常可克敌制胜。表面看来,绕道似远,其实,迂中有直。

安徽解放军某部的钟克征同志在连队时,曾用这种迂回法巧妙地制止了一起基层指挥员的违纪行为,读后令人拍手称快。事情是这样的:连长要一些战士给一位干部家里送公家的木头,战士们对连长的阿谀奉承很反感,表示不愿去干。只见连长面孔一板,训道:“军人以服从命令为天职。接受命令者对发出命令的人有权争议,但对命令本身,却没有半句争议权,也没有一分钟的缓期权。”战士们被连长的“大帽子”给扣住了,只会瞪着眼生气,不知从何处据理力争。钟克征知道,要与连长辩明到底怎样理解“军人以服从命令为天职”,是问题的关键所在,但在连长居官气傲的现今气氛里,正面进攻很难奏效,于是他采用了迂回法:“连长,你讲的很有道理。不过,我可以向你提个问题吗?”“讲吧”连长说。“人常说,树林大啥鸟都飞,这话对吗?”“对。”连长显然摸不着头脑,应付到。“那么,作为拥有几百万人的解放军,不可说树林小了,因此,也不能清一色。对吗?”“这个,当然。”连长似乎已有所警觉。“在战场上,如果有人命令我们向敌人缴械投降,你看我们能不能执行这个命令?”“这个,当然不能执行。”“是的,决不能执行。由此看来,执行命令,绝对服从命

令,首先这命令必须是代表党和人民利益的,是服从于人民军队宗旨的,对于那些错误的命令,我们每一个战士,不仅有争议权、缓期权、还有选择权,甚至否定权。你刚才命令我们往首长家送公家的东西。对于这种命令,我们不但不能盲目执行,还要表示坚决反对。希望您收回这个错误的命令。”连长只得挥挥手,让战士们走开了事。

这种以迂为直的舌战法,有时比正面进攻的效果好得多。应当注意的是,运用迂回法,必须牢记自己的进攻目标,立论的理论基础和实际根据要坚实,最好能多选几条迂回路线。

(六) 归谬法

归谬法是从对方似是而非的观点出发,先假设对方的论点是正确的,然后通过演绎推理或类比推理的方法加以引申,得出违背常理、自相矛盾或者对方所不能接受的结论来,从而证明对方论点是错误的,达到驳倒对方的目的。这是一种十分高明,十分有效的反驳方法。归谬法运用得好,有时可以起到以其人之道,还治其人之身的效果,是对付诡辩的有力武器。可将归谬法大致区分为这样几种类型:

1. 演绎归谬。演绎归谬是利用对方观点大前提的错误,使用正确的演绎法另选一个小前提合理地推论出明显不合理的结论,从而最终驳倒对方的论点。例如,俄国著名作家赫尔岑有一次应邀参加一个音乐会,音乐会开始不久,赫尔岑就捂着耳朵打起瞌睡来。女主人奇怪地问赫尔岑:“先生,您不喜欢音乐吗?”赫尔岑摇摇头,指着正在演奏的乐队说:“这种低级轻佻的音乐有什么好听的。”女主人惊叫起来:“你说什么?这里演奏的都是流行的乐曲呀!”赫尔岑平静地反问道:“难道流行的东西就是高尚的吗?”女主人也反问道:“不高尚的东西怎么会流行呢?”赫尔岑听了这话,一边起身一边风趣地对女主人说:“那么,流行感冒也是高尚的啰?”这一段对话中,那位女主人的观点包含了一个基础三段论,其大前提是:流行的东西都是高尚的;小前提是:今

天演奏的乐曲是流行的;结论是:今天演奏的乐曲是高尚的。赫尔岑发现了女主人的观点所依赖的大前提是错误的,于是更换了小前提并用演绎法重新做了这样的推理:流行的东西都是高尚的(大前提),流行感冒是流行的(小前提),流行感冒是高尚的(结论)。显然,这一结论是十分荒谬的,因此,也就证明了女主人“流行乐曲都是高尚”的论点的不可靠。

2. 类比归谬。类比归谬是发现对方赖以形成观点的推论方法的错误,采用对方的错误逻辑针对一个与对方论题极相类似的问题进行推论,结果得出违背常理的结论来,从而推翻对方的原论点。例如,冯玉祥任陕西督军时,有两个外国人私自到终南山打猎,打死了两头珍贵的野牛。冯玉祥把他们召到西安,指出他们的行为是犯法的。两个外国人狡辩说:“贵国外交部发给我们的护照上,不是准许携带猎枪吗?可见我们行猎是贵国政府准许的”。冯玉祥气愤地说:“准许你们携带猎枪,就是准许你们行猎吗?若准许你们携带手枪,难道就可以在中国境内随意杀人吗?”又如,著名的“七君子案”中国国民党当局的起诉理由中有一条是:七君子所领导的救国会曾打电报给张学良,希望张出兵抗日。面对国民党检察官“因为你们给张学良的电报引起西安事变,而给国民政府及宋哲元、韩复榘、傅作义的电报并未引起事变”的强词夺理的叫嚣,史良立即反问:“比方一家刀店,买了刀的人也许去切菜,也许去杀人,检察官的意思,难道杀了人要刀店负责吗?”以上两例,冯玉祥和史良在论辩中都是抓住了对方赖以形成观点的思维过程中所犯的推不出的错误,然后在相类似的例子中重演这一逻辑错误,得出十分明显的错误结论,从而有力地反驳了对方的论点。

3. 矛盾归谬。矛盾归谬就是揭示对方论题本身所具有的自相矛盾的属性,让对方无法自圆其说,从而否定对方的观点。例如,有一次,一个青年对爱迪生说:“我想发明一种万能溶液,它可以溶解一切物品。”爱迪生听罢惊奇地问:“那么你想用什么器皿放置这种万能溶液呢?它不是可以溶解一切物品吗?”这个

青年脸红耳赤,无言以对。爱迪生在这里就是采用了矛盾归谬的方法,驳斥了青年的说法,证明万能溶液是不存在的。

还有一种矛盾归谬的方法,称为二难推理矛盾归谬法,是使用二难推理的方式,揭示对方所持观点或认识中存在的不可调和的逻辑矛盾,使对方处于取舍两难,进退维谷的地步,从而证明对方论点的错误。例如,“七君子”中的章乃器在国民党当局的法庭上,针对审判长“你们主张抗日救国,是被共产党利用,你知道吗?”的发问,当即反问道:“我想审判长也和我一样是主张抗日的吧,难道也被共产党利用了吗?”章乃器的这句话中就隐含了一个二难推理:如果你不主张抗日就是卖国贼,如果你主张抗日就是被共产党利用(两个假言前提,前者是不言而喻的公理,后者是审判长自己的观点)。你不是不主张抗日,就是主张抗日(选言前提);你不是卖国贼,就是被共产党利用(二难结论)。这两个因循审判长的错误逻辑合理推出的结论,无论如何,审判长是一个也不敢承当的,所以,只好低头看卷,默不作声。

七 视听技巧

论辩是一种复杂的群体思维,是一种多向的言语交际,人们的“视听”功能是群体思维中连接各思维个体的输入导线,是交际言语链中的一个重要的环节。缺少视听,就无法完成思维信息通过口语形式的传播和反馈。视听技巧,在论辩中比在演讲中更为重要。

视,即用眼睛观察。听,即用耳朵聆听。视听技巧是论辩者在论辩中最大限度地调动眼耳器官进行观察聆听,尽可能准确全面地接受筛选所有临场信息的一种论辩技巧。

(一) 赛场上如何观察

在演讲中,眼睛主要用来表现,即输出信息协助口语的表

达,其次是用来观察听众的反应,即输入信息以调节口语表达的内容和节奏。在论辩中,眼睛的作用主要是观察,即输入信息供大脑分析归纳并迅速组织应变程序,其次才是表现,即输出信息以增强论证辩驳的感染力和说服力。

论辩中的观察主要是指发言时的观察和聆听时的观察。论辩者本人发言时,主要观察两个方面,一是对方的反应,一是听众的反应。这种观察是粗略的观察,流动的观察。论辩者随着自己发言内容的节拍,时而将眼光投向听众,时而用虚视的方式紧盯对方。在集中精力进行口语表述的同时,从听众和对方的眼神和表情中迅速摄取反馈而来的信息,以调整发言的速度、音量、内容和时间。

聆听时的观察。观察的主要对象是对方发言人,这是一种细致的、相对固定的观察。这种观察除了把握对方发言人的口型变化以协助准确聆听以外,更重要的是从对方发言人的眼光和神色中搜索“言外之音”,用以分析对方的虚实。聆听时的观察,不一定自始至终盯着对方发言人看,有时也可以寻隙稍稍转移一下目光,以观察对方其他参辩人员的动态和听众的反应,或与己方参辩人员交换目光,寻求一致理解。

(二) 辩论中如何聆听

听是说的基础,听得好才能说得好。论辩中,听的目的在于接受信息,传送信息,处理信息。听的过程包含着对他人讲话内容的理解、记忆和分析。参与论辩,要求论辩者聆听的准确度必须达到对他人发言的中心意旨,主要论据,矛盾之处,以及隐含判断,言外之意都无一遗漏;要求论辩者聆听的速度要稍快于对方口语的速度,这样才能有分析归纳的时间,才能在对方发言刚结束时,就应声而起作相对应的答辩。

根据发言者口语表达水平的高低,发言内容的重要程度,以及聆听者记忆思维的需要,可以采用不同的聆听方法。

1. 专心听。专心听是论辩者在论辩中沉静守默,收回目

光,一边作归纳性摘要记录,一边凝神倾听他人发言。专心听不惹人注目,加工及时,是一种接受信息效率最高的聆听方法。专心听适宜针对他人距离较近,言语清晰,内容重要的发言采用。论辩者采用专心听时,目光可虚视案前的记事本,在发言者作短暂停顿的空隙,可抬头对发言者或四周做迅速的一瞥,随即仍将目光收回。

2. 注目听。注目听是调动几乎全部眼神加以协助,高度紧张,高度注意的一种聆听方法。注目听的特点是在运用全部听力听字音,听语调,听措词,听意旨的同时,还使用几乎全部的眼神观察发言者的口型、目光、神态的变化来辅助、弥补听力的不足。注目听适用于针对发言人的首次发言,方言较重吐字含混的发言人的发言,距离较远的发言人的发言和特别重要的发言。

3. 留意听。留意听是保持警惕的一种虚听,它是介于专心听与似听非听之间的一种聆听方法。它的特征是目光虚视一点,边思考边听或者边写发言提纲边听。这种聆听方法不强调听准听清对方发言的全部,而是在做其他工作的同时,留意于对方发言中话锋的转折、情感的突变、观点的更新,以便一旦发现变异,便可立即转用专心听或注目听的方法听个明白。为了保证大脑的短暂休息或紧张思考,同时又不至于忽略他人发言的起伏和突变,论辩者在论辩过程中应适当适时地使用留意听的方法去听取一般性的发言。

八 口语技巧

(一) 沉默

有意识的沉默在论辩中占有相当重要的地位。英国有句谚语:“雄辩是银,沉默是金。”很形象地道出了沉默在论辩中的价值。有意识的沉默是有效发挥视听功能的必要前提。保持有意识沉默,一要学会闭嘴。善言者往往善听,这里的善听是指不随便打断别人的话,即苏格拉底所说的学会“闭嘴”。自己的嘴

巴一直在动,说个不停,是无法静下来听清、听全别人所要表达的意思的。为了更好地开口,先要学会闭嘴。二要学会放松入静。进入论辩,论辩者要保持坐姿端正,全身放松,呼吸均匀,排除杂念,有如气功的入静。论辩中的沉默是为了更好地说话,所以,不能因不正确的坐姿而压迫内脏,影响血液流通,造成起立发言时气喘、头晕。三要聚精会神。首先,集中全部精力,打开通道,然后集中视、听、思全部注意进行临场信息的接收和输送。

（二）归 纳

如果不能及时合理地分析归纳,即使听得再仔细再准确,也还是无济于事。人的大脑不可能在相当长的紧张状况中将视听所接受的大量信息原封不动地贮存起来。论辩者必须迅速地通过分析归纳的方法将接受到的一盘散沙似的对方的全部言语信息分拣压缩并“包装”成少而精的一个个“记忆小块”,然后存入大脑,以备辩驳时参考、引用。论辩中视听归纳的方法一般有笔记归纳和强记归纳两种形式。无论是用笔记还是大脑强记的方法归纳,归纳记忆的程序都是相同的。一般是按他人发言内容的顺序以序号作标识,采用浓缩、简记的方法记下发言的论点和论据,然后将发现的论点和论据的矛盾、论证方法的错误,以及明显错误的论点,打上简单的记号,重点记忆。归纳是视听效果的强化和巩固。归纳的方法要力求准、简、明、快。

论辩者口语技巧直接影响论辩的效果。口语艺术在论辩中与在朗诵、演讲中同样重要。一个合格的论辩者不但要熟练地掌握演讲中的各种口语技巧,而且要了解论辩活动对口语艺术的特殊要求。

（三）音量控制

论辩是紧张激烈的一来一往的言语交流,所用语言大都是具有针对性、攻击性的语言,这就决定了论辩口语的铿锵激越的特色和灵活多变的特点。论辩的口语训练主要是音量的控制和

语调的变化训练,这里所说的音量是指论辩发言声音的响度,论辩发言声音响度的控制直接受会场环境、扩音设备、发言者嗓音素质等条件的限制。无论条件如何,论辩发言声音的响度应当控制在一个合理的音量区域内。这个音量区域的最低限度是论辩对方和听众在聆听时不至因声音微弱而感到吃力,最高限度是听众不至因音量太强而烦躁不安,发言者不至因音量失控而破坏音色的圆润使发言难以持久。

在论辩中,为了始终体现情绪的沉着稳定,保持声音的铿锵圆润,论辩者从一开始就应根据条件确定一个发言的音量基线。这个音量基线应稍稍高于发言者平时在正常情绪下说话的音量,稍稍低于发言者公开演讲时的音量基线。确定音量基线以后就可以根据论辩内容和形势的需要在合理的音量区域内随时对音量进行上下调节了。论辩发言音量控制的重点在于对渐渐增强的高音的抑制。论辩最忌双方相互影响,“水涨船高”,无节制地提高音量,使舌战变成大嗓门比赛。论辩者在论辩中应保持清醒的头脑,牢牢牵住高音这匹“野马”的缰绳,在进行感情强烈的谴责、反诘、驳斥时更要严格控制音量的高度,不可超出极限,并适时地回归到音量基线上去。

(四) 语调、语速

论辩发言中的语调要根据发言内容、论辩形势、论辩策略的变化而随时变化调节。论辩发言的正常语速要稍稍快于演讲的正常语速。论证中阐述重要观点时,辩驳中采用诱人法以及在应变中采用迂回应对和含蓄应对的方法时,要相应地放慢速度,有时要一字一顿发重音,有时要平稳缓慢发低音,论证中叙述事例或复述引证内容时,应变中采用顶针应对和反问应对时,速度要适当加快,有时要快一句慢一句,快慢结合;有时要一句快似一句,如排山倒海,不容间缓。

另外,论辩中还可以巧妙地使用拖腔和停顿,来加强语气和争取思索的间隙。但拖腔和停顿的使用,时间不宜太长,要稍短

于演讲中作拖腔和停顿的时间。

九 辩论中的体态语

论辩者的仪表装束要力求整洁、朴素、庄重,能显示某种凝聚力和意志力。论辩中态势语言最强调眼神的运用,其次是手势和头部动作的配合。

(一) 眼 神

在用正误法揭穿诡辩,用层层剖析紧逼发问的方法驳斥敌论时,可以用双眼的逼视相配合。逼视,指面部表情十分严肃,双目射出威严的眼光、不偏不倚,直视对方,有一种穿透力,可以增强辩驳的气势。临场遇听众中出现不正常的骚动或对方有违反常规的行为时,可以用锐利的目光扫视骚动的区域或对面的论敌,表示自己的注意和反感。用探究或责备的目光匆匆一扫,迅即收回。采用扫视,头部要灵活转动,迅速有力而不留夸张的痕迹。

在论敌用诡辩术哗众取宠,危言耸听或听众中有人为论敌的错误论点喝彩时,可以用冷线虚视的方法表明态度,加以抑制。冷眼虚视,神情冷峻,虚视对象。虚视的目的不是为观察,而是为了让对象观察到自己目光中显露出的明显的怀疑和冷淡。用例证法、喻证法进行论证说理时或己方同伴作精彩发言时,可以使用热线虚视的方法,将眼光投向观众或论敌,表现出坚定的信心。热线虚视即眼角稍带微笑,用热情、坚定、希望和鼓舞的目光虚视对象。

(二) 头手动作的配合

论辩中,头部一般随目光的转移而转动,有时也可配合口语语节奏的变化作一些轻微的动作。如侧首,表示怀疑、吃惊。注意,探究时可以将头向一侧倾斜,同时向相应的方向投以相应

的目光。顿首时急促、有力、轻微的点头。在用一字一顿地强调重音表述重要观点时,或者在辩驳中手势有力挥出时,可以辅以顿首,表现果断坚决的感情。摇头,轻轻地将头部两面摇动,表示遗憾,不以为然,头部摇动的幅度要小,向两侧摇动的次数只能1—2次,而且要迅速地恢复原状。摇头可以适当配合冷线虚视或短暂闭目。使用得当,可以给对手以某种刺激,对听众则能起到某种意识引导的作用。论辩重在说理,而且在论辩中双方一般都采用坐姿发言,虽然有时也可以起立发言,但它毕竟不是专门的演讲,所以手势的应用,幅度要小,而且要尽量少用,以防喧宾夺主。论辩中手势的运用与演讲中手势的运用没有多大差别,除了要注意幅度要小,尽量少用外,主要是注意区分位于自己前方左右两个侧面的论辩对手和听众,避免产生误会。

【思考与练习】

1. 谈谈论辩中如何立论?
2. 你知道在论辩中如何攻守吗?
3. 学点孙子兵法,在论辩赛中训练口才。

第十四讲 求职面谈与自我推销

- 认识自我
- 求职热身前的冷思考
- 应聘前的准备
- 临场注意事项
- 成败启示录
- 走向明天

求职面谈是招聘者与应聘者之间的谈话。双方通过面谈,相互了解。招聘者想了解应聘者的情况、条件,判断对方是否有被部门录用的资格。对于应聘者来说如何说服招聘者从而获得自己喜欢的工作,这实际上是一种自我推销。推销自己在我国古代就有。战国时,七雄逐鹿以争天下,布衣毛遂自我推销,前往楚国游说,把自己的演讲才能发挥得淋漓尽致,终于使楚王派兵救赵,解秦之围,为中国历史上留下了毛遂自荐的千古佳话。我国的茅台饮誉海内外,可当初它在万国博览会上却因装潢粗糙而遭冷遇。而对如此尴尬的局面,富于推销意识的华商急中生智,故意失手打翻酒瓶,使茅台“脱颖而出”,飘香五洲四海。戴尔·卡耐基说:“不要怕推销自己,只要你认为自己有才华,你就认为自己有资格担任这个或那个职务。”推销是一门技术,也是一门艺术。一个人要是能成功地推销自己,就能推销任何有价值的东西。那么,如何在求职面谈中应对自如,成功地推销自己呢?推销的前提首先是自我认知。

一 认识自我

每一个人都有自己的奋斗目标,在谋求职业时,都希望自己能找到一份称心如意的工作。当然,在实际生活中,有很多人如愿以偿了,同时也有一些人却碰了壁。究其原因,重要的一点是能否正确地认识自己。

认识自己是推销自己的前提。一个求职的人如果对自己不了解,不清楚自己的能力,兴趣爱好,性格气质,特长以及适合自己的职业等,怎么能正确地推荐自己呢?因此正确认识自己是求职谋业的第一步。

(一) 能力与职业选择

在选择职业时,每一个人都要对自己的能力水平作一个正确的分析,了解自己究竟具有什么样的能力,然后根据分析的结果量力而行。比如,一个老实巴交的人,平时对工作认真细致,一丝不苟,但不善言辞和交际,倘若让他干教师、导游、公关等工作,恐怕就很困难,如果让他干档案保管、财会、统计等工作,就会很合适。一个人在了解了自己能力的大小,并知道这种能力在哪方面表现的突出之后,往往能避免大的失误。

(二) 兴趣与职业选择

一个人对某种职业感兴趣,就会对该种职业活动表现出肯定的态度,并积极思考、探索和追求。因此,兴趣是人们选择职业的重要因素之一。

当然,人的兴趣爱好往往是多方面的,如果没有一个侧重点,很容易朝令夕改,“这山望着那山高”。在具备了现实的可能性之后,就要把握自己兴趣和爱好的中心点,并据此做出正确的选择。

（三）气质与职业选择

有某种气质的人,常常在不同内容的活动中都会表现出同样方式的心理活动特点。比如多血质类型的人情绪易激动,对外界事物反应灵敏,具有外倾性。这种气质类型的人,工作能力强,环境适应性强,适应于从事与人打交道的职业,如售货、服务、咨询、导游等。又如黏液质类型的人不易激动,外部表情不易变化,善于忍耐,具有内倾性。这种类型的人适宜做持久耐心细致的工作,如财会、管理工作等。

（四）性格与职业选择

不同人的性格在人际关系中具有不同的相处方式、方法和效果。这样,在选择职业时,就要考虑自己的性格是否适于在人际关系较复杂,人群较大的职业中劳动。同时,不同性格还要考虑职业性质、特点要求什么样性格的人去从事劳动。

二 求职热身前的冷思考

随着我国劳动人事制度的改革,加快了高等学校毕业生就业制度的改革。这些改革,一方面为大学生提供了许多机遇和更广阔的市场;另一方面也对大学生提出了更高的要求。每一位毕业生在就业前都必须做好思想准备。以利于走上工作岗位后尽快适应新环境。

（一）理想与现实的差异

社会生活的现实往往与我们的主观愿望之间存在着一定差距,对此应有充分的思想准备。正确的职业理想应当是集自我价值的实现和物质生活的满足于一体,与国家利益、社会利益兼顾的一个有机体系。有了这样的思想准备,并能及时主动地调整自己的理想职业目标,去适应社会生活的现实需要,才能找到

自己合适的位置。

（二）艰苦奋斗面向基层的思想准备

基层工作往往条件比较艰苦,环境相对较差,但这正是祖国和人民需要的地方,也是可以立足一线,大显身手的地方。努力做一名光荣的建设者,你的人生将因此而辉煌。

（三）超越所学专业的思想准备

“学以致用”是大学生分配就业的一个指导原则,但在就业过程中往往遇到“专业不对口”。实际上我们应该看到,学生在校期间的学习主要是基础知识和初步专业知识,与实际应用还有差距。同时,任何知识都是逐步发展、更新的,今天学到的知识,明天就有可能要“过时”。另外,由于边缘学科、交叉学科的兴起,需要更广博的知识面,仅凭所学专业知识是不够的。所以,大学毕业生应在学习专业知识的同时,努力拓宽自己的知识面,以适应社会对复合型人才的需要。

（四）意志的挑战

求职择业的过程并不是一帆风顺的。择业者有的投师无门,择业无路。有的历经曲折,等待几个月后方能最后认定。还有的费尽周折找到的工作不被认可或错过了时机,一切还得从头开始。所以,求职时一定要承受力和忍耐力,去赢得时间,争取机会的来临。

三 应聘前的准备

（一）写好简历

专业的一页纸简历,必须具备醒目的内容结构与要点,字里行间展示你的风采,能够重点表现个人资历概貌的亮点。

(二) 了解你的应聘单位

要争取求职面谈的成功,做充分的准备是很重要的。首先要尽可能了解这家单位的性质和背景,哪一个部门的工作与你的经历兴趣相符,通过各种渠道去寻找资料。就业信息是求职的重要前提和基础。谁能及时获取信息,谁就获得了主动权。广泛搜集有关企业、部门的信息,并将这些信息处理,是求职开始的第一步。其次要尽量了解你的应试者,有什么共同的爱好,有否共同认识的人。

关于企业信息的搜集,一般有两种渠道。一是“正式渠道”,通常指公开发布的较为完整的信息,如企业招聘广告等;一是“非正式渠道”,系指从熟人朋友以及前届毕业生那里搜集到的用人信息,这些信息往往详实具体,不加掩饰,有时不免有偏颇之处。

通常对求职者有益的“信息源”包括:

(1) 本校的毕业生就业机构。学校的毕业生就业办公室或毕业生就业指导中心,这些部门和社会各界保持着广泛而密切的联系,而且经过多年的工作实践,与有关部门长期合作,已形成网络或稳定的关系。这是主要信息渠道。

(2) 毕业生就业市场。毕业生就业市场是指专门为毕业生提供服务的,与各大型企业事业单位及其他用人单位实行信息联网的中介组织。各大型企、事业单位和国家重点建设项目所需人才将转入联网,并为各高校和毕业生提供查询服务。

(3) 新闻传媒。我国社会主义市场经济体制的逐步完善和发展,使人们越来越认识到新闻传媒的重要性,它们不仅传播速度快,而且涉及面广,信息也很及时。各类单位和组织都可以通过新闻媒介,如广播、电视、报纸、杂志等介绍企业现状,发展前景及人才需求。特别是主管毕业生就业部门创办的《毕业生就业指导》报、《中国大学生就业》杂志以及各学校的校报等,都在求职的关键时期发布用人单位需求信息和招聘信息。

(4) 社会实践活动。大学生通过毕业实习,到企业参观访问,参加社会服务等项实践活动,不仅能使自己把所学的知识直接应用于生产,为社会服务,而且开阔了视野,还可以有意识地了解到这些单位对毕业生的需求情况,对所需人员的素质要求等。

(5) 熟人、亲戚和朋友间的信息交流。一个人的信息与三个人的信息交流,就获得了多出三倍的信息。如果说,整个社会是一个大家庭,那么自己的亲朋好友都是这个大家庭的成员,他们分布在社会的各个领域,可以了解到许多有价值的用人信息。

(6) 走出校门,寻找信息。现代社会,越来越要求大学生主动出击,寻找信息。可以通过登门拜访,自我介绍,直接交谈等,取得用人单位的信任,建立良好的关系,以获取对自己有用的信息。

(三) 知道你为什么选择了它

面试前先问问自己是否了解了这项工作的需求。如果对方问“你为何想到我公司来服务”,能否予以有力满意的回答。是否准备坦率愉快地回答招聘者的问题。你是否能说服招聘者既了解你的资历背景,又看到你的发展潜力。试从招聘者的角度来考虑,你的专门经验资历及兴趣之中哪一项符合他的要求,符合他寻找的形象。将这些问题一一罗列出来,并有条理地准备妥当。如:

- (1) 这个公司(部门)有哪些优势? 有哪些劣势?
- (2) 公司现在面临的最大问题是什么? 有哪些障碍?
- (3) 要把握哪些解决途径需要做什么工作?
- (4) 这个组织的发展方向是什么?
- (5) 你认为公司的竞争对手是谁?
- (6) 这次招聘的主要原因是什么?
- (7) 你要应聘的职位。

当然,对应聘单位了解的越多越好。对于那种一直有人在

做的工作,一个了解的好办法就是能联系到一些从这个岗位上离任不久的老员工。至于这种人是以任何原因离任的并不重要,至少他们可以使你对这一工作有一些直接的了解。如果你是从一个气急败坏地扔掉了工作的人那里得到信息,一定要客观分析他们的话,做出公正的判断。

如果这项工作是由很多人从事的常规工作,不妨找两个人询问一些日常工作的情况。比如需要掌握什么技能?对技能的要求是怎样的?在最近几星期或几个月内他们在工作中处理的最棘手的事情是什么?

(8) 公司对应聘者的要求。

1) 有关求职者具备条件的描述。性别、年龄、教育背景、工作经验、资格认证、求职动机、性格以及现在的具体情况。

2) 对工作的描述,其中对雇员职责的说明,很多岗位的说明都很长。有些说明的大部分内容是为了通过一些特定的职位分析来提高对求职者的要求,而另外一些则是工作职员的罗列,但这些信息仍是有用的。

3) 关于能力的分析。这里面将告诉你一个能胜任工作的出色雇员应该具备的素质。举一个“雇客至上”的例子。这四个字意味着对雇员的需要做出灵敏的反应。凡是在材料中有关能力的描述都应该受到重视,因为这表明招聘者对这次招聘的态度是严肃的,要求是严格的,而且还能告诉你招聘者所要求的技能和素质。了解分析情况。从就业机构、就业市场网站、专业期刊、内部人员了解公司历史、定位、优势、竞争对手、发展等等情况,分析公司、职位和自己。

(四) 修饰你的仪表

仪表修饰适宜,会给人以美感,为建立良好的第一印象打下基础,更重要的还是一种礼貌。这是面试的必不可少的一环,往往占有一定分数。每个人都有这样的感受,一个人除了其办事能力外,如果有一副修饰适当的仪表,也有助于其成功。这正是

由于仪表所具有的特殊功能。一个人的仪表,不仅反映自身的气质和审美能力,还影响到人际吸引。

一个仪表优雅的人,或许找不到工作。但在求职者众多的今天,却为求职增添了一个有利的条件。在面试场上,求职者尚不能以得体的面貌出现,那么,被聘之后,怎能指望他为单位添光彩呢?所以一般来说,在服饰、姿态、表情、举止、态度等方面应注意一些技巧。

就服饰而言,并不是一味讲究华丽追求时髦,而是适当地打扮自己。服饰要同自己身材、身份相符合,追求朴实、大方、明快的风格。可选择同代人中稳健人物的服装,作为穿着的标准。服装必须符合时代,场所,收入的程度以及周围的环境。男生穿西装加领带最好,价格不必太贵,只要熨得平整挺括,配上色彩谐调的衬衣和领带。如果没有西装,一般流行的夹克、羊毛衫也行,要洗干净,色调不要刺眼,以冷色为主。女生宜浅色连衣裙,长筒丝袜,朴素大方,穿牛仔裤也较精神。如果穿超短裙,过分显露的透明衬衫,会使人觉得你不够稳重。

在求职中,应聘者的装扮要与所希望的职业身份相协调。比如你面试的职业是教师、工程师、干部等岗位,打扮就不能过分华丽,过分明髦,而应该选择庄重、素雅、大方的着装,以显示出稳重文雅的职业特性。你去面试的是导游、服务、公关等岗位,就可以选择华美时髦的着装,以表现活泼热情的职业特点。

另外,西装扣子要扣对,帽子要戴正,皮鞋要擦亮,不要穿太高跟的皮鞋。勿洒太浓的香水和佩带行动时会发出丁当响的首饰。

对于刚走出学校的毕业生,对求职时服饰总的要求是着装正式,自然,整洁,大方。有的毕业生在求职时,下身穿“毛边”牛仔裤,上身衬衫系错扣子,也有的同学身着过多外露前胸后背的连衣裙式衣裳,这都是要力求避免的。

能做到以上所述,就会使招聘者感到你是一个勤劳,会生活,有条理的人。如果你衣冠不整,邋邋不洁,不修边幅,就会被

人认为你生活不能自理,懒散,办事疲沓,那么你的应聘就没什么希望了。

应聘者的姿态也有讲究。当你走进面试室时,身体要挺直,气宇轩昂。站时不要身体摇摆,坐着时不要弯腰曲背,身体稍前倾,不要抓耳挠腮,手要自然地搭在膝盖上,两条腿平行,不要架二郎腿,不能由于思考问题而情绪紧张,甚至高跷二郎腿不停地晃腿。

应聘者在面试前还要注意:男生的头发不要太长,可以理一次或洗洗头,发型整齐,刮净胡须。女生在冬季可以留波浪披发,显得雍容大方,富有青春气息。面部表情要自然,不要有意地挤眉弄眼,眯眼或眨眼。女生可着淡妆,过分的浓妆艳抹,花枝招展,容易使人反感。如果感冒了,要带手纸手帕,不要随地吐痰。

总之,由于各人文化层次、性格爱好不同,或者你所寻求的职业不同,对仪表的要求也就各不相同。但不管怎样,作为求职的你,必须力求把你内心的美、修养的美,展示于面试的考场上。

(五) 预 演

这非常重要,预演包括对问题的准备和模拟练习。

首先要准备可能出现的问题。一般而言,面试问题可分为如下几类:

关于开放型的面试问题

- * 请介绍一下你自己。
- * 你能不能用几个词来总结一下你的特点?

关于求职的动机与意愿

* 你为什么希望从事这个行业? 如果你从事这个行业,对这个行业你最喜欢哪些方面? 最不喜欢哪些方面? 为什么? 如何了解的?

* 你认为我们会从哪些方面考察你? 为什么? 你是怎么分析的?

关于潜在的各种人际关系

- * 你在团队中通常充当什么角色？能给我举个例子吗？
- * 你得到的最好的赞扬是什么？什么情况下？什么感受？
- * 你得到的最有益的批评是什么？什么情况下？如何处理？

关于教育背景和工作经验

* 至今你遇到的最具挑战性的工作是什么？你是如何做的？结果如何？

- * 你在工作过程中遇到非常挑剔难缠的客户你怎么对待？

关于分析能力和快速学习能力

* 除了专业课程，你还喜欢了解哪些方面的知识？为什么？如何研究的？结果如何？

- * 能告诉我井盖为什么会是圆的吗？

- * 你最不喜欢哪些课程？为什么？

关于个人的价值观和职业化水准的商业意识

- * 在工作中，如果客户要求拿回扣，你会如何处理？

关于面试的收尾问题

- * 你还有哪些问题吗？

(以上的一部分问题，在下面将有具体分析。)

面谈前的准备除了对可能提问的问题找出满意的答案，还要进行必要的模拟练习。请一位同学、朋友或亲友来扮演主试，把你预测的问题交给他，并请他也多考虑一些问题，提问时既要提一些富有挑战性的问题，也提一些友善亲切的问题，完了以后总结一下，听听批评然后互换角色，由你扮演应试再设身处地向对方提问题，你会发现原先没有想到的事都会突然脱口而出，并且他的回答也会激发你新的灵感。

尽可能将问题和答案都录下来，再重听几遍，检查你的答案有哪些地方需要修改？如何修改。

模拟面谈之后，就要开始实战了。

四 临场注意事项

(一) 消除紧张情绪

(1) 要保持平常的心态。不要顾虑过多,坦率地接受紧张这一客观事实,认识到面试时求职者紧张是一种正常性现象。在面试前,或看看书画,或听听音乐,或和朋友们平静高谈,把面对的考官当作熟人来对待,掌握讲话的节奏。

(2) 不要把面试的成败看得过重。一定要想到这次机会不行,还有下一次的机会;二是要考虑到这个单位不行,还有别的单位在等着自己呢;三是要认识这次求职不成,自己也没有失去,相反地自己得到了锻炼,取得了面试的经验。

(3) 不要把考官看得过于神秘。并非所有的考官都知识渊博、洞察一切,经验丰富。每个人都各有所长,请求和被请求是相对的。我求职是求你,你招聘则是求我,每个人都不能因为有求于人就感到低人一等。

(4) 保持愉快的精神状态。为防止过度疲劳,保持大脑清醒灵活,精力旺盛,你可以有意识地使自己的步伐轻快起来,也可以在太阳穴上抹点清凉油,以自信的姿态迈进面试场。

(二) 注意面试礼仪

1. 提前到达

提前一点到达面试现场是非常必要的。无论在什么情况下,都不要让考官等你。

去面试时要给自己留出至少 20 分钟的富裕时间。这样即使迷了路或车抛了锚。你仍然能从容且准时到达。如果一切顺利,你可以在这 20 分钟的时间,待在车内或接待室里,稳定情绪,检查仪表,在面试前 5 分钟到达考官办公室,千万不要迟到。如果被事缠住,或者中途遇到什么预想不到的麻烦事,责任可能不在你,但你因此误了时间,一旦出现这种情况,可以给主考人

员打个电话,把迟到的原因解释清楚。

和蔼地对待接待人员或秘书们,但不要贸然与之闲聊,除非他们愿意。因为他们有自己的工作。他们对你的好评自然无害,但一个差的评价将损害无穷。这种评价一般在你走后由主考人员提出。有人曾面试成绩不错,但由于冒犯了一位秘书,工作便泡了汤。

2. 见面握手

在主考人员与你面谈之前,不引人注意地用手绢擦去手上的汗珠子,然后将手放在裤子或裙装上,以保持手心干燥,考官出现时,你要自然地微笑,友善地望着他的眼睛。

同时,主考人员可能主动地伸出手来。通常,求职者要等主考人员首先伸手。仅有的例外是,主考人员是位先生,而求职者是位女士时,他要等她先伸出手来。一般认为,女性求职者向主考人员伸出她的手,这既显示了她的开放和友好,又充分利用了女性的这一大优势。在此情况下,如果求职者主动行为,则显得有些热情过头。

握手可以交流情感,不要在此丢分。不要给主考人员留下“笨手笨脚”的印象——软弱无力,好像不真心乐意与人相识。它还会显得你缺乏能量。因此,握手时要坚定有力。然而,不要过分——拽住手不放,让对方觉的你支配欲太强。

3. 把握细节

主考人员请你入座之前,不要随便坐下。否则,将会被视为傲慢的表现。有人会告诉你该坐在哪里或到另一办公室。如任你自选,就挑一个直背、结实的椅子。不要坐吱吱作响的椅子,它将使你无法保持警觉,对姿态也无益。即使你风度翩翩,坐在这样的椅子上,也无任何风度可言。设法不要比主考人员的位置低,因为它无益于交流并削弱你的自信。

面谈中,身体稍向前倾,以示对谈话的兴趣。不要斜靠在桌子上或懒散地伸出四肢躺在椅子上。垂直但舒适地坐着,这种僵硬呆板姿势只能被人视为刻板。目光与主考人员多作交流,

以直视对方双目为主,同时在两目和鼻梁间移动。这样,既保持了接触又避免了直盯。目视对方说明你感兴趣,考官提问时,你左顾右盼会给主考人员留下坏印象。

不要窥探主考人员的桌子、稿纸和笔记本,此时需要你集中精力的事已经够多了。首先对考官的提问要悉心聆听,确保所答所问。不要驴唇不对马嘴或说些无关的话。语调应该轻松友好、缓慢、独特但充满自信。

不要与主考人员过分亲密和将他们视为知己,尽管他们对你非常友好。不要同主考人员耍贫嘴或开玩笑。好的幽默出于自然,而不是生硬创造。

面谈前,口中嚼口香糖、薄荷糖或水果糖以保持口腔清爽是无可厚非的。但如果在面谈中还如此这般,只能给考官留下你尚未成熟或“馋虫”的印象。对于啃指甲、抓头皮、玩念珠、脚点地等这些不雅的动作,均应避免。

在面谈中,别忘记带上笔和本。这很重要,这会使你显的有文化和对工作严肃认真。而且,如果临时决定要笔试,而你却没有笔,那一定会很狼狈。

4. 适时离开

一般认为,面谈短了不行,长了更不行,所以要先想好话题,察觉去谈的高潮已过后,便准备结束。把该说的说完,站起身来,露出微笑,伸出手谢谢他,然后离开,给对方留下一个积极良好的印象。

面试中有些话可说可不说,有些话是必须说的。那些必须说的话就是高潮话题。应试者必须察觉高潮话题的结束,主动做出告别的姿态。

高潮话题一般分为两类:自我介绍和工作,应试者自我介绍之后,面试考官还会相应地提些问题,然后转向工作。一方面是考官介绍工作性质、工作内容;另一方面是应试者谈自己的工作情况、打算及对以后工作的想法。这些都是高潮话题。高潮话题结束后,就不要盲目拖延时间,那样会给考官造成心理压力,

有逼他当场作决定的意思。如果你还想了解一些问题,就应该说:“我不想浪费时间谈工作细节,可是我想略微了解一下工作的环境、税利以及种种有关的事。”巧妙地把琐碎的问题转变成高潮问题,而不至于让面试考官认为你是有意拖延时间。

每一个面试考官都对结束面试抱谨慎的态度。他们总是习惯于这样暗示:

“我很感谢你对我们公司及这项工作的关注。”

“真为难你了,跑了这么多路,多谢了!”

“再次谢谢你对我们公司的关心。我们一做出决定就立即通知你。”

这些话都是在说面试应该结束了,应试者应对这些暗示有灵敏的反应,体面、自然、大方地主动告辞。

如果这是一次失败的面试,你已经意识到自己不适宜在这家公司工作,也要保持你的最佳风采。有一个毕业生到一家公司面试,主考官说话直率,没谈几句就让他到别的公司看看。这个年轻人十分礼貌地告辞说:“谢谢你给了我这次应试的机会,只可惜我自己的能力不够,实在抱歉,我想我会记住你的忠告去努力的。”(其实根本没什么忠告)他礼貌大方地走后,主考官忽然感觉这小伙子不错,正是公司所需要的可塑性的人才。于是,决定在既定名额之外追加录取。

(三) 做好自我介绍

自我介绍是自我推荐的一把钥匙。这把钥匙运用得好,可以使你在选择职业时万事如意。反之,就可能给你带来种种困难。

自我介绍时,应面带温和友善的微笑,两眼热情地直视对方,几秒钟即可。一开始,主要介绍自己的概况,如姓名、所学专业名称等。然后是实质性的自我介绍,要将你求职的愿望、打算,所具备的条件向招聘者作阐述。如果招聘者已看过了你的自荐材料,你应重点介绍自己的优势和专长。

自我介绍时,也可适当地婉转地把自己的弱点概括一二,这样可以表明求职者有自知之明,不回避短处,敢于客观地解剖自己。谈自己的弱点时,可着重于阅历短、经验少等方面。有人喜欢做自我贬低式的介绍,以示谦虚和恭敬,其实大可不必。因为人家招聘的是有才干的人,你既然什么都不行,人家也就不屑一顾了。在自我介绍时,主要的还是突出自己的闪光点。比如,大学生在求职时,向用人单位介绍曾在学习期间就注重研究工作,并取得成就,足以说明学业精通。这样用几个字,一两句话夹带点出成功的闪光点,言简意明,作用非凡。

(四) 掌握交谈技巧

1. 具体实例法

为了向招聘者描述一个“与众不同”的你,进而获得成功,你必须记住:不要概述,要展示——用事实来说明你所具有的能力、素质、技能等。

但有时也不能不合适地套用例子来说明,例如,在回答“你最不喜欢什么样的人?”时,可采用抽象概述——“那些只谈论自己的人,那些损人利己的人。”这样的回答提纲挈领、简洁有力。

2. 突出个性法

要想突出个性,首先要实事求是,怎么想就怎么说(当然,一些敏感性的问题应有适度的分寸)。例如,当你被问到:“你喜欢出差吗?”你可以直率地回答:“坦率地说,我不喜欢。因为从一地到另一地推销产品并不是一件惬意的事。但我知道,出差是商业活动的一个重要组成部分,也是推销员的主要工作之一。所以,我不会在意出差的艰辛,反而以此为荣。因为我非常喜欢推销工作。”这样,你所表现出的机敏坦诚与个性一定是招聘者最为欣赏的。

3. 审时度势法

一项成功的求职面谈需要具有高度的敏锐,每个人都得考虑对方的兴趣、态度。这些方面也许早已知道,也许是在晤谈中

显示出来的。林肯说：“在预备说服一个人的时候，我会花 1/3 的时间来思考自己以及要说的话，花 2/3 的时间来思考对方以及他会说什么话”。

面谈中的审时度势法主要表现在以下两个方面：

(1) 掌握好回答问题的时间，做到心中有数，有的放矢。在有限的面谈时间里，要得体、有效地“展示”自己，不要漫无边际或反复陈述——过多地拖延时间。

(2) 读懂对方：一种无奈的眼神，一个会意的微笑，一种下意识的看表动作，演绎出的是招聘者不同的心态。所以在对答中要学会破译对方的心理，从而迅速而准确地调整自己的对策。

例如，一位没有相关经验的女教师，在应聘一家贸易公司总经理秘书时，是这样回答老板关于她的资格条件：“我是上海对外贸易学院外语系毕业的，有两年的英语教学经历，在英语听、说、读、写、译中，尤其专搞口译，曾做过两年的兼职翻译，其间受到外商的称赞。去年，我曾参加过为期两个月的‘秘书培训班’，并获得了‘速记’、‘打字’等项的结业证书，成绩优良……”

事后，这位女教师说：“当时我还有很多话要说，但我看到对面墙的挂钟已指向 11 时 20 分时，我立即意识到不能多说了。”

女教师的机敏终于使她如愿以偿。

4. 补白运用法

在用外语面谈时，常常会出现这种情况：招聘者提出了一个你意料之外的问题。由于问题来的突然，再加上你外语并不十分出色，往往会使你措手不及，陷入尴尬。你会因此而变得词不达意，结结巴巴。原本“胜利在望”现在却面临“功亏一篑”。

其实，在这种情况下，有一个办法能帮你缓解紧张与调整思路，那就是“补白法”。所谓“补白”，就是用一个或一些没有实际意义，但又必不可少的词，短语或句子，来连接上下文——继续你的回答。例如：“噢”、“好”、“不错”、“我想”、“这个问题很有趣”等。

5. 虚实并用法

现代应聘的一个重要策略便是“虚实并用法”。有效而适度地运用“虚”与“实”，常常会起到强化自身“资格”和取信对方的作用。

当问到“你的工作动力是什么”时，有这样一类以“虚”带“实”式的回答可供参考。如，“我的动力主要来自于以下几个方面：首先是工作本身，即我是否对工作感兴趣，是否能发挥自己的特长，是否能胜任，是否能学到新知识与技能，以及是否能得到进一步的自我发展。其次是自我价值的承认问题，即我是否得到别的尊重与相信，是否有进一步晋升的机会。再次是结果，即我是否能得到较高的工资和待遇等。”

另外，面试时提出一些问题，让自己多点机会去权衡一下究竟这位工作合适与否，而这时，更是表明自己对工作态度的一个好机会。

在面试中提问时可以考虑以下问题：

为什么不提拔公司内部的人而从外面聘请？

你想请个怎样的人？

我这个职位在公司中是怎样的位置？

怎样才能获得升级？

你怎样评定这个职位的工作表现？

提出问题要委婉含蓄，当面试进入最后阶段，主试人将话题转向你个人利益时，你可以委婉地提出如“公司每年是否提供外出培训的机会？”“有哪些职员有晋升机会”等问题。

（五）作好提问问答

1. 你希望得到多少薪水？

如果你对薪酬的要求太低，那么显然贬低自己的能力，如果太高，公司受用不起。如果不假思索，斩钉截铁地报一个数字，常令人感到不寒而栗。所以应先了解自己所从事工作的合理的市场价值。可以不慌不忙地回答：“我听别人说这个职位的行情

大概是……,”这样借话回答,有回旋的余地。

实际上,大多数公司都有自己的一套薪金给予办法。一般人力资源部的人都说这是不可更改的。欲求得更高的薪水,要把握好时机,除非对方想认认真真和你讨论这个问题。一旦决定任用你,表示你给人的印象极佳,因此你比别人更占优势,可以利用这个机会突破原先公司预设的上限。

2. 谈谈你自己吧!

这个问题具有开放性,也是开场白中最典型的一个。从哪里谈都行,但滔滔不绝地讲上一个小时可不是招聘者所希望的。显然,他想让你把你的背景和想到的位置联系起来,因此,当你回答这个问题时,心中应该牢记如下要点:

第一,回答的重点应该放在工作业绩、专业水准、特殊技能以及潜在能力和发展方向上。绝不要以为考官对你个人私事感兴趣,而说了一大堆跟工作无关的琐事。你可以谈谈自己与众不同的观点,但还是谈和工作有关。

第二,以实例(物)证明你所说的言论,尤其提出一些特殊的例子,并强调过去的成就。

第三,回答问题要中心突出,尽量使你的回答围绕并适合谋求该工作所需要的资格。

第四,言简意赅,一般不要超过二三分钟的时间。

第五,回答完之后,随即询问考官,是否还需要知道其他的事。

3. 如何评价你的优缺点?

这是个棘手的问题。面试者试图使你处于不利的境地,观察你在类似的困境中将做出什么反映。回答这样的问题应诚实,应该用简洁的正面介绍抵消消极面的问题。

比如在回答优点时,应当首先强调你适应的或已具有的技能。如“我的学习能力、适应能力很强”、“人际关系很好”等都是可以提出的优点,但尽可能要提供与工作有关的证据。

在对自己的缺点进行评价时,最好的答案就是那些就工作

而言可以成为优点的弱点。例如,我一专心工作就无法停止,一直到完成而且令人满意为止。借此,你告诉考官,你不达目标,绝不罢手,而且为自己的工作感到骄傲。

对于别人认为的优点,自己觉得有些牵强时,不妨率直地附加说明:“朋友们一致认为有些浮躁,我不知道这样的自我批评是否正确,但我的确希望自己以后能再稳重一点,多听听别人的建议。”

任何长处到了极限也会成为短处。比方说,我能和别人合作得很好,这无疑是个优点。但我特别需要别人的帮助,不善于单独工作,现在我意识到了这个缺点,并努力克服。我可以高兴地告诉您,我已经在这些方面取得了一些进步。

4. 你的兴趣爱好是什么?

谈到兴趣,应尽可能具体地陈述。

提到你喜欢的书,绝对免不了要谈谈作者的名字,书的内容,以及你喜欢的原因。喜欢一本书的理由,可能是因为它的内容,也可能是因为作者。但当你陈述理由时,重点还是放在“为什么”上。

接下来的问题可能是:“你最近读了哪些书?”对主考官而言,他是想借这个问题来了解你的知识程度。例如你回答的是一本杂志,那可能会带来反面效果。所以,你在面试前,至少应该先了解时下评论不错的3本书。

主考官问运动方面的问题,并不单指学生生活中的社团生活,还包括私人生活中的运动情况。因此,对没有参加社会活动的人来说,你是否有每天晨跑、跳绳的习惯;或者你曾参加私人的晨泳锻炼、网球等等,这些都值得一提。

你还可以告诉考官,你一直喜欢音乐,特别是轻音乐。非常喜欢沉湎于明快、优美的音乐之中,这样可以忘记烦恼和消除疲劳。至于世界名曲,例如贝多芬、莫扎特、巴赫、肖邦的音乐,都百听不厌。

5. 你为何欲到本公司工作?

如果回答“反正就是喜欢贵公司”是行不通的,尽管这可能是你的心里话。回答这个问题,要紧紧围绕公司提供的机会最适合于自己的兴趣经历。要让考官知道,你愿意效力于他的公司有充分的理由,而不是随便找一份工作。

此时你最好能够罗列出相当详细的资料,以表示出对贵公司的关注程度。例如,公司涉及的专业,生产线,经营地点,公司最新取得的成果,公司的财务状况等。能够聪明地谈论公司情况,迅速地使你从那90%的因懒惰而不能知道公司或工作内情的求职者中脱颖而出,尽管他们也曾想在那里找到工作。

另一种比较蹩脚的回答是:“由于贵公司每周休息两天,劳动环境好,福利设施完备。这种回答也对你不利。志愿动机是什么?换句话说,你进公司想干什么?因此这种回答根本不沾边。”

6. 你的老师、同学和朋友对你的评价如何?

这与面试者的两种期望有关,一是你是否容易相处,二是许多面试者会在录用之前咨询你系里的老师,看看在谈话时你与你老师说的是否一样。所以你应该与老师讨论你的求职计划,征求咨询他们的意见。要明确地告诉他们你想得到的工作种类以及你准备做好新工作的理由。如果老师对你的印象并不好,你应该开诚布公地谈谈,看他会说些什么。

7. 你对以后有什么打算?

这个问题是在考察你是否把工作长久地干下去,而且干的很努力,你应该准备坦率地回答下列问题:

——人对工作满意吗?(如果不满意,你会离开公司吗?)

——你想成家吗?(如果成家,你会为照料小孩而影响工作吗?)

——你是否有过短期的工作离开的历史?(如果有,你会不会也放弃这份工作呢?)

——你是否本地户口?(如果不是,是打算先做做再说,是

吗?)

——你是否有比本工作要求更好的条件?(如果有,是什么使你不去高就呢?)

五 成败启示录

当你经过一番拼刺,然而结果却因种种原因没有成功。这时的你,绝不能气馁,要知道在人生的沙场上,“胜败乃兵家常事”。认真总结原因,找出症结所在,并尽可能予以对策,通常,求职失败的原因大致有:

(1) 求职期望值太高。

有些求职者在选择单位时,不切实际地确定了过高的目标,因而导致失败。对于落聘者来说,要及时地调整自己的期望值,适当降低“高标准”,针对各自的情况,选择更合适的单位。

(2) 经验或修养不足。

有些人本来实力不差,但是应聘面试经验不足,问一些不该问的问题,回答问题时不是紧张答不上来,就是回答一些不着边际答非所问的话,临场没有发挥应有的水平,或平时修养不够,给主试人印象不佳,从而痛失良机。

(3) 学习成绩、能力不佳或专业不对口。

从主观方面讲,在校期间要努力拼搏,主动学习,增强多方面的知识和才能,以适应社会的需要。大学四年的培养对学生主要是学习方法、学习能力的训练和打好基础,许多专业知识都要到工作岗位上去再学习,在实践中刻苦钻研,不断深入。

(4) 弄虚作假,投机取巧。

个别求职者为争取好工作,不惜涂改专业成绩,隐瞒真实情况,这首先在人格品行上就没过关,用人单位了解真实情况后,便不予录用。

(5) 用人单位不识人才的失误。

一个人的潜力和思想品质不易被人认识,了解一个人确实

不易,它有一个过程。对应聘者来说,如何解决这些问题,前面的技巧已经讲了很多了,需要强调的是,如果招聘单位的代表不能慧眼识人的话,你只要有实力,就要有百折不挠,不厌其烦的磨劲,也可以请有影响的人举荐,也会取得良好的效果。

(6) 试用期内被辞退。

毕业生被用人单位聘用后,一般有一段时间的试用期。在试用期间被辞退,除了极少数是因为专业知识不足、能力太差外,许多人是因为忽视工作态度,不遵守纪律等思想作风、工作态度原因所致。用人单位对应聘者的工作态度,组织纪律和业务能力比较看重。他们最不欢迎的就是眼高手低,大事干不来,小事不愿干,半骚多,缺乏埋头苦干精神的人。若工作态度不认真,工作作风散漫,不能与他人合作共事,势必办事效益低,也影响到整体的效率,带坏工作气氛。正确的做法是不恃才傲物,从琐碎的工作做起,给人一种主动、勤奋的印象,赢得同事的信任和领导的好感。

六 走向明天

在经过十几年的知识学习和能力积蓄之后,年轻的大学生以其雄厚的实力,获得了一个理想的职业,完成了五彩人生的又一次重大选择。进入社会之后,所处的环境、条件、工作和生活方式、角色、关系等都发生了变化。那么,如何胜利地完成这些转换呢?

(一) 尽快进入工作角色

刚参加工作的大学生爱反省,爱自责,情绪不稳定,不乐观。大学生一定要克服自我封闭的心理障碍,不要整天回味往日的快乐,眷恋朋友的情谊,须知这是一种敢正视现实的表现。受到委曲不妨自嘲一下,消释一下郁闷的心绪。

(二) 建立良好的人际关系

要处理好与领导、同事之间的关系,争取更多的支持和帮助,赢得钦佩和尊重。

(三) 合理安排闲暇时间

要在闲暇中培养多种兴趣爱好,以利于自己的个性发展。要不断学习,用知识丰富自己的内心世界。要科学合理地安排生活,做到工作内容和业余生活相互调节,相互补充。业余生活的内容要健康、清新,不要有害于自己,有害于他人和社会。

要有强烈的事业心。大学毕业既是一个学习生活的结束,又是一个新的学习生活的开始。工作中碰到的许多问题,要向老同志虚心请教。要利用业余时间,刻苦钻研相关的理论,争取早日成为业务上的能手。对于单位安排的工作,无论是重要的还是不重要的,都尽最大努力干好,取得良好的效果和成绩。这样才能实现职业目标与事业目标相统一。

【思考与练习】

1. 你认为你自己毕业后最适合做什么工作?
2. 如何看待当今的就业形势,分析你就业的优势与劣势。
3. 如何看待女大学生就业难的问题?
4. 求职面试应注意那些问题?
5. 说说自我介绍与自我推销的异同。
6. 参加一次求职实践,并事先做以下训练:

(1) 主试者往往以询问求职者的有关情况作为面试的切入点,那么下面几个问题你会怎样回答呢?

- 1) 你在哪些方面优于别人,你的缺点是什么?
- 2) 大学四年,你擅长的课程是哪些呢?
- 3) 在选择公司时,你最重视的是什么?

(2) 面试时,应试者的谈吐是至关重要的。因为主试人从应试者的谈吐中,不仅可以看出一个人的道德修养,也可以看出他的基本素质和业务

水平。一般来说,应答时应表现出从容镇定,不慌不忙,温文尔雅,有问必答。但有时也难免会遇到一时答不出的问题,那么这时你该怎么办?

(3) 某公司对求职者进行最后的复试,有位大学生凭着良好的资历和优秀的成绩,荣幸地成为几名复试人员中的一员。万万没想到的是复试主持人当着众人的面指着他说:“你救了我的孩子,是我们家的救命恩人,对你的录取我们会优先考虑。”这位大学生听后,先是一愣,然后坚定地回答:“先生,您搞错了吧,我未救过任何人。”主持人听了他的回答微笑着对他说:“年轻人,你的复试已经通过了。”这个故事对你有什么启示?

第十五讲 主持艺术

- 随时准备去主持
- 做好主持的条件
- 主持的方法
- 主持人的用语艺术
- 主持中的评论

一提起主持人,我们就会想起那些风度翩翩,彬彬有礼,说话风趣幽默,思维机敏灵活的电视节目主持人。他们的节目主持使我们感到亲切,他们的语态气质令人久久难忘,甚至他们中的有些人会成为我们心目中的偶像,甚至会潜移默化地影响着我们的言语风格和社交风度的形成。这也许就是节目主持人的艺术魅力吧。其实这只是主持人的一种。生活中的主持是各种各样的:电视节目主持,广播主持,会议主持,联欢会主持,仪式主持,演讲、论辩活动主持等等。

一 随时准备去主持

在社会生活中,为了保障正常的工作秩序和生活秩序,交流信息,交流情况,需要开展各种形式的活动。开展活动就必须有人串联组织,充当主导人物,引领人们话题。主持及主持者就是这样产生的。

（一）主持的类型

根据主持的内容,有社会活动主持和文艺活动主持,前者如主持会议、座谈、演讲、辩论、竞赛、评比、典礼等。后者如主持舞会、文艺演出、联欢等。

根据主持者在活动中所担负的职责,有报幕式主持和角色式主持。报幕式主持如主持报告会。主持的职责是把会议事项和报告人等介绍给与会者,宣布会议的开始与结束,其作用虽贯穿始终,但只在起始和终了这两个时候表现。角色式主持是主持担负着活动的角色,在活动的开始、中间、结尾都有“戏”,并且其戏不能从整个活动中剥离抽出,否则便会“拆碎七宝楼台”,如一般文艺晚会的主持。至于在一些广播节目里,主持即节目,主持者即“演员”,除主持者的主持外,不再有别的声音,则属于特殊的角色式主持了。

按照主持的口语表达方式,有报道性主持、议论性主持和夹叙夹议性主持。报道性主持以叙述为主要表达方式,相当于记叙文。如主持会议的大会发言,一般只介绍发言人的姓名和发言题目等简单情况。议论性主持以评议说理为主体,相当于议论文。如主持演讲和竞赛,主持者总是随时说说“我”的现场感受。议论性主持一般以褒扬为主。夹叙夹议性主持是既叙且议,叙中有议,议中有叙,两者紧密结合,群众活动,文艺活动往往采用。

按主持者的数目,有一人主持、双人主持和多人主持。一人主持前后一贯,多用于政治性活动和短小的活动,多用于严肃场合。双人主持一般是一男一女,男女声交叉,它有变化,具有艺术气氛,多用于文体活动。主持者有3位或3位以上,叫多人主持。它气势盛大,热烈欢快,多用于大型活动,喜庆场合。

由此看来,主持的对象、内容不同,职责不同,要求不同,便有不同的主持。电视和广播主持人要求十分专业——因为它们本身就是一种职业,外表形象,嗓音,气质,专业背景,普通话水

平等等,一般人难以实现,了解就可以了。

会议主持人不同。首先,会议包括的内容很多。人民代表大会是会议,企业董事会议是会议,班会也是会议,小组会议也是会议。现在,你感觉到主持对你的现实的重要作用了吗?

也许有一天,我们每一个人都可能面对主持,亲身去主持,从班级联欢会,到朋友的婚礼仪式。从主持小组会,班会,辩论会,直到主持科室会议,董事会,一直到,谁知道呢,人民代表大会。

主持离我们不远,但是,很多人对于主持非常不了解,更谈不上有效地主持了。我们常常见到一些小型会议和仪式上,主持人或者傻傻的一句接着一句话说,像个低级的报幕员,或者用完全不适合主持的言谈风格来主持,让人啼笑皆非。丰富自己的主持技巧,学着如何有效、精彩地主持一场会议,一次活动,一个仪式,这正是展现自己口才和实力的时候——准备好哦!

(二) 如何准备呢

主持也是一种语体形式,有一些的特殊要求:

首先,要学会如何理解和把握你所主持的内容,有合适的气质风度,有较强的分析观察力和灵活的应变能力。比如说,你去主持一场朋友的婚礼仪式。会场上,人来人往,热闹非凡,朋友的朋友,同事,老板,家属等等会聚一堂,大家你一句我一句,说着朋友不同方面的事情,而你的朋友紧张兮兮地站在台上一句话也说不出,不知如何是好。此时你需要及时地发现尴尬开始在会场中蔓延,同时你需要考虑了:是继续硬着头皮按照程序讲下去呢?还是赶快调整一下会场的气氛?如何调整呢?众口难调啊!会场这么大,人多口杂,万一说得不恰当怎么办?大家怎么会听从你的话呢?怎么通过寥寥数语把握住整个会场?还有,如何让你的朋友恢复常态呢——这都需要整体地把握。

其次,主持人必须有主持的气质,或者说是气派。其他的口才运用场合,不同的个性气质可以各得其所,对自己的口才风格

加以完善就可以实现自己口才的成功。而对于主持来说,必须要有一种主持的气质,一种可以调动其他人的气质能力。你可以主持的活泼幽默,也可以庄重典雅,或者严肃正式,不管怎么样,你都要有一种驾驭能力,即凌驾于你所主持的内容和听你主持的人们之上的能力,所以,必须收起在其他场合可能的随意,顺从。要有走在人前的领导欲望。

还有,作为主持,你必须善于表现,乐于表现。不论是哪种主持。当然,善于表现不是说就是善于表演,手舞足蹈的样子。主持会议时,善于表现体现在在关键的时候发言,在重要的时候有所举动;主持联欢会时,则体现在口出妙语,声情并茂;主持各种仪式时则体现在能够吸引人们的注意,很好地协调、统筹活动的进行。一个好的主持人,肯定是这样一个人。

可见,主持是一种综合能力。想要当好主持,需要从实践中不断积累经验,光靠背诵几条理论,那只是纸上谈兵。

(三) 不失时机地去练习

天下没有天生的主持。出色的主持人无不是经历过辛苦曲折的锻炼历程而最终成功的。克服怯懦,克服恐惧,克服自卑,克服不敢走向众人注意的焦点的情绪,是摆在你和成功主持人之间最后的障碍了。

很可能,你已经具备了成功主持的基本条件了,但是没有第一次主持的经验,迟迟不能迈出这第一步。——不要犹豫!自信点,你可以做到的。当你可以在朋友们面前侃侃而谈,让朋友们听得津津有味时;当你一出现在人们面前,就有不少人向你围过来时;当你可以大声向人群讲话时,你也就可以成功地主持了。所谓主持,就是以上几点的综合而已,区别就在于,其他场合你是自然而然地进入角色的,而作为主持,你需要首先让自己成为主持才能进入角色。你是个主持人——就是多了道手续而已,而就是这么一道手续,拦住了不少犹犹豫豫,不大胆、不自信的人。

也许,你还没有足够的主持人的素质。那样的话,也不要放弃,不要等到自己用其他的手段训练了很长时间之后才去考虑主持,最好的方法就是不管三七二十一,当几次主持,拉几批听众在实践中试试手。

总之,主持不像聊天,开口就可以了,也不像演讲,有人听就可以了,还不像辩论,报名就可以了。主持要求主持的任务,有一个负责的问题。这里劝大家:勇敢点。去试试,一次一次地挑起担子,你会成功的!

二 做好主持的条件

我们虽然不能像倪萍、赵忠祥、李咏、王小丫他们那样成为一个因主持而家喻户晓的名人,但是有了主持的实践,我们可以拥有更好的口才。我们不仅仅需要有参加的胆量和勇气,同时也要让自己做得更好。怎样才能做得更好呢?

(一) 敏锐的观察

主持人所使用的语言具有鲜明的“临场性”。但是口齿很伶俐,甚至能滔滔不绝地表达自己的看法和见解的人,不一定能当好主持人。主持人要有一双敏锐的眼睛,在自己主持的各种活动中,面对各种复杂情况,随时能准确地观察并迅速地作出判断,这样,才能掌握主持活动的主动权。

(二) 准确的记忆

主持人的脑子应当是贮存与所主持的活动有关的大量信息的“材料仓库”。要将一些资料、数字、典故、趣事等记得毫无差错,这些内容随时需要就能脱口而出。若做到这些,主持人的语言就富有知识性、趣味性了。而且,听众会觉得,你的确是一个称职的主持人,是一个值得信赖的“向导”。有的主持人,即使是报一个小节目,也要拿着一张节目纸照单宣读,这样,他在观众

心目中的“信任度”就会下降。可以说,节目主持人是他所主持节目的“推销员”,他应该“如数家珍”一般介绍有关情况,以引起人们浓厚的兴趣。

(三) 灵敏的应变

“见风使舵”,“随机应变”这类成语,对主持人来说并不带贬义色彩。快速的思考,准确地进行综合与判断,巧妙地根据所在场合的群众情绪、气氛和突发的新情况调整语言,并作出处置,这一切对主持人来说太重要了。所以,要在实际训练中,培养自己及时控场,当场答对观众提问,随时用几句话缓解因某种失误而造成的僵局的应变能力。

(四) 得体的态势

常言道:“没有笑脸别开店。”微笑,对主持人来说,是最好的非语言信号,是影响听众心理与情绪的主要因素。笑,要笑得真诚朴实,不可做作。有的人,把担任主持人看做是一次炫耀自己、表现自己的机会,浓妆艳抹不加选择地穿上过于华丽而又并不得体的衣服,登台后为自己“一展风姿”而流露出得意的微笑,甚至“亮相”,“走台步”,透露出精心排练的痕迹,这就很容易使观众产生反感。主持人是群众的忠实“服务员”,只有热情诚恳,亲切自然的语态,才是联结别人的心理桥梁。

(五) 明快的表达

主持人的话要说得轻松洒脱,简洁明快,有时带点风趣与幽默,或做一点形象生动的描述,这样轻松畅达明晰的表达,方能统摄全场。冗词赘语,故弄玄虚是主持人语言的大忌。啰嗦唠叨,喧宾夺主,只会令人反感。另外,主持人的语言要根据主持活动的内容而定。文艺节目的主持,可以活泼些,可以挥洒自如,妙语连珠;而有些活动的主持人语言,就要严谨简练一些。登上讲台,什么地方该讲,什么地方不该讲,什么地方该详讲,什

么地方该略讲,都要心中有数。节目主持人只是节目的陪衬,他应当烘托舞台效果,而不能利用主持人的身份侵占舞台效果。

三 主持的方法

(一) 如何主持大型文艺节目

大型文艺节目通常是在节日或者有重要意义的日子里举行。这种晚会通常是由歌舞、相声、小品、戏剧等组成,在这种晚会里,内容五花八门,形式多种多样,虽然表现松散,但是整个晚会有着一个固定统一的主题,而这个主题则是一条将所有的节目串连起来的主线,是将这些节目精巧严密的组织起来的一个框架,所以整个晚会始终都是形散神不散。在这种情况下,一个主持要做的就是用优美的串联词将这些节目有机地联系起来。在这种情况下,一个主持人应该做的就是如何在一条主线下,将所有的节目自然地组合。作为主持人应该做到以下四点:

(1) 首先要亮好主持相。作为主持人,可以说是整场晚会的形象代言人,整场晚会最先亮相的便是主持人,观众感受晚会的第一个来源便是主持人,因而观众常常最先从主持人方面去判断整场晚会的质量,所以做好一个主持人,首先应当有着好的形体语言,用主持人的因素去影响观众。

(2) 熟悉节目内容,写好串联词。在这种晚会中,主持人就好像一个引路人领着观众们去欣赏每一个节目,串联词既是衔接每个节目也是对观众各个节目的解说词。所以好的解说词应当能以一种很灵活的方式精要地涵盖每个节目的内容和特点,对观众而言,既要对节目精练的概括,更要引起观众的兴趣。要写出成功的串联词,首先就是要熟悉每个节目,在充分地了解之后才能真正做到这点。

(3) 掌握艺术线索,把好过渡关。晚会不是一个个节目的简单组合,而是在一个统一的线索和艺术连接之后,去告诉观众要表达的主题,因而对主持人来说,他就要弄清楚整个的过渡是

如何展开的,那样才能帮助晚会引导观众去理解晚会的安排。

(二) 如何主持联欢晚会

对于自娱自乐的联欢晚会并不像大型的文艺晚会一样有着精密的筹划和明确的意义,通常有很强的时效性,有的时候是临时性的安排。这种晚会因而无需做过多的准备,主持人可集编导和主持于一身,包打全场。这种联欢会最大的特点便是招之即来,来之能演,演之能乐。观众和演员是合二为一,成为一体。因而主持人需要鼓励所有在场的人都来参与,人尽其艺,各尽所能,推起一个个高潮,让每一名参与者在欢声中上,笑声中演,掌声中下。整个联欢晚会的宗旨是愉悦身心,活跃气氛,加深友谊。因而主持人在自娱自乐的文艺晚会中便成为全场的核心人物,其主持能力的强弱便成为晚会成败的关键。

(1) 联欢会主持人的开场白,应该是精妙的语言艺术小品。或即情即景,借题发挥;或从几句诗文、典故出发,来一段诗朗诵;或来一段幽默的令人开怀大笑的“单口相声”;还可以说一段热情的赞许,顺耳的褒奖的话,提个有趣的问题,猜个有关的谜语等等,这样,就能从一开始把大家带进一种欢乐的气氛中。可以说,主持联欢会是主持人一展口才的大好机会。精妙的语言小品,一句话,一个体态语,就会点燃起人们的欢乐情绪。正是依靠主持人纯熟的口语技巧,联欢会才非常巧妙地进入高潮。

(2) 要摒弃固定不变的报幕模式,如“下一个节目是……”,“现在请看……”这一类缺少文采的串场词。而应该将节目的内容、特色,节目之间的内在联系以及对表演者的夸赞等同生动的艺术语言联缀起来。主持人热情活跃,笑口常开,语声情亮,妙语连珠而又不显油滑,幽默风趣而又不显庸俗,并适时插一些笑话、趣闻,这就会在联欢的推动中不断激起欢乐的浪花。

(3) 为了保证整个联欢的顺利进行,主持人要学会调动一切积极因素。首先应当安排两三个稍微像样的节目,即发挥活跃分子的骨干作用。对于这些活跃分子,他们应当是主持人手

中的王牌,一般安排在联欢会的开始,关键时刻以及低潮时。积极发挥了骨干分子的作用能很好地推进联欢会的进程,虽然他们对联欢会能否顺利进行没有个关键的作用,但推波助澜少不了他们。

(4) 寻找随大流者的“闪光点”,调动沉默者的潜在因素。在联欢会上活跃分子毕竟是少数,大部分则是随大流者,而这些人往往是联欢会成败的不可忽略的因素。这些人由于太多的顾虑,可能由于不自信怕出丑,或者是因为不爱抛头露面,所以总是在上与不上之间徘徊。针对这种情况主持人就应当用幽默和机智,激将登台,主持人可以这样说:“在座的有本班的歌舞明星,也有身怀特技的武术、健美大师,还有精通戏曲的客串演员,我们欢迎各位伯乐举荐,更欢迎毛遂自荐!”也可以说:“为了让各种人才崭露头角,脱颖而出,不致埋没,本次联欢会特设‘伯乐奖’和‘毛遂奖’! 请不要错过一显身手的大好良机!”……在这特定场合、特定气氛中,这些话很可能使千姿百态的节目应时而生。让随大流者在联欢会上也能燃起一个个闪光点,推动一个个高潮。当大家沉浸在欢乐之中时,主持人不可忘了自己的职责,应考虑如何继续推进并引向高潮的问题。

(5) 欢迎来宾与众同乐。在联欢会的开始,主持人要代表全体与会者热情地接待他们,并向大家一一介绍,其次要热情友好地邀请他们参与联欢活动,如果对领导熟悉,无拘无束,那就可以掌声欢迎他们表演节目,这样更容易将晚会推向高潮。

(6) 联欢会的结束阶段,可以安排几个精彩的节目,或者因势利导地安排一个多人登场的歌舞节目,然后使台上台下融为一体,将联欢推向高潮。在这时,主持人可以用洪亮而热情的语调,将精心设计的终场词朗诵出来,大家会为这次难忘的联欢报以热烈的掌声的。

做到上面几点的基础便是主持人首先要熟悉参与者,心中有数。同时,主持人还应当精心设计节目的衔接,作为联欢会,他同样有着开场、发展、高潮和结尾。在安排节目时就应当考虑

怎样才能让整个联欢会欢声不断,高潮迭起,有始有终。可在文艺节目中适当地穿插娱乐性的游戏,在高潮的时候安排集体节目等。节目的衔接并无固定的模式,总之玩得痛快,玩得开心为原则。根本宗旨在于:密切关系,交流感情,增进友谊。

总之,联欢会的主持人应当用自己的观察,自己的机智幽默让整个气氛保持热烈、欢快,成为连接台上和台下的关键纽带。

(三) 如何主持演讲会

演讲会是有组织的在会场上进行。此时主持人担负的责任通常是:介绍。在主持之前,主持人应当进行周密的准备,了解演讲者的基本情况,如姓名、性别、年龄、政治面貌、文化程度、性格特长等,了解每个演讲者演讲的题目、内容。

演讲会主持人的主持词包括开场白,串联词和结束语。在准备主持词的时候,应当将自己的词娴熟于心,如果怕记忆不住则可以记住稿子。不过,在听演讲的过程中,同时可以根据会场效应进行修改润色以达到更好的效果。串联词很大程度上决定了演讲会的气氛,所以好的串联词相当重要。好的串联词要很好地衔接各个演讲者的演讲,既要风趣幽默,又不失庄重,既要语言精彩,又不能喧宾夺主。在前期准备过程中,还要考虑场上发生意外情况后的对策,提前想好解决的方法。

在演讲过程中,主持人要发挥一个组织管理者的作用。首先要让听众安静下来,同时调整好座位,这样既有利于听众集中精力听,同时也有利于调动演讲者的积极性。其次,主持人应当适当维持会场秩序,如果演讲者是国内、外贵宾或者专家,则有必要向听众宣布会场纪律,要求大家支持。

演讲会正式开始了,主持人首先要介绍演讲者的基本情况,介绍演讲活动的基本情况,如比赛的性质,演讲者如何产生等,演讲的进展情况,以及举办演讲会的目的和意义,还有演讲的主旨、内容、演讲者的出场先后顺序。同时还要根据现场的具体情况介绍到场的领导和来宾以及评委。

演讲结束时,主持人应当对整体的演讲进行最后的评论小结,同时别忘了请评委作评论,最后则应当向到场的领导、评委、演讲者和观众致谢。

(四) 如何主持讨论会

(1) 周密的准备。主持人对讨论内容要心中有数,要熟悉有关情况,并作预测思考。

(2) 用“开场白”打开局面。这段话要能稳定大家的注意力,导入议题,宣明会旨,形成轻松活泼的会议基调。“开场白”中可以先提出自己的初步想法,作为议论的依据;也可提出几种看法供大家讨论。

(3) 冷静疏导。适时对议题作分解,启发大家从不同的角度发表意见。会议主持人必须冷静,不可感情用事,遇有争论,一般暂时以中立姿态出现为宜。

(4) 积极推进。及时提炼出关键处或相异处进行讨论,将议论引向深入。

(5) 调节情绪。热情启发,遇有激烈的争论或冲突,以风趣的劝说缓解。

(6) 调控议题。偏题、离题时,及时用过渡语将讨论导入正题。

(7) 引向终结。审时度势地作会议阶段性小结,最后对议题的讨论作归纳总结,形成共识。

(五) 如何主持知识竞赛

知识竞赛通常包括:开场白,抢答题,必答题,共答题,风险题和最后的惊喜时刻。所以,主持人的语言对全场节奏的控制起到相当大的作用。而主持人的语言则可大致分为以下三个类型:主持人的正式提问,讲解比赛规则以及其他解释性的话。所以针对不同类型的话,主持人应当做到合理的控制,给全场一个既紧张又和谐的气氛。

首先是提问。而在对问题宣读的时候,问题题面的语句应当以朗读的方式读出来,但要避免装腔作势。而针对抢答题规则的特殊性——主持人说开始后方可按铃答题——为了尽量避免选手的犯规,在念题的最后一个字时应避免语调上扬,最后一个字也不必说完,然后再紧接着提高声调说“开始”,不过,可以在进行一些模式化抢答题后为了增加场上抢答题的激烈和紧张气氛,可以适当地做些改变。同时,有些人可能抓住了主持人说话的方式而投机取巧造成不公,这时主持人也应当作相应地调整。对知识竞赛一个问题的模式过程应该是:主持人提问——选手回答问题——主持人进行判断——主持人宣布加分——观众鼓掌。为了给每个问题都形成一个个波澜,主持人在判断选手答案还有宣布加分时的语调应该逐渐上扬,给每个周期都带来一种逐渐上升的变化感,让全场在一个个波澜中进行直到结束。而且需要注意的是,主持人应当以鼓励选手积极正常地发挥出水平为前提,所以不应当以咄咄逼人的口吻去发问,那样很容易造成选手的紧张,甚至让他们头脑空白,大大影响了水平的发挥,相反,而应当以一种信任的口吻,告诉他们:“你们能行!”

在进行一些基本规则介绍时则应当用一种比较正式的口吻。在进行选手答案的判断时常用六种方式:“回答正确”,“回答不正确”,“回答基本正确”,“回答不完全正确”,“回答完全正确”,“回答非常正确”。在针对不同的情况下,要选择合适判断语句,尽量避免“回答错误”等比较尖锐的判断方式。而且对选手没有作任何回答的题目应当说:“没有回答”,而不是“回答不正确。”

在知识竞赛的场上,主持人可能有多次行走,可能会从一个台走到另一个台,可能走到场中主持抽签,可能巡视共答题的答案。而行走是节目的节奏要素之一。主持人要设计行走的时机,行走的速度,行走的路线。不能过于频繁走来走去,也不宜完全不动位置。主持人在场上的步伐要准确,不能混乱。该走几步就是几步,该站定时一定要站定,不能没有章法。特别是不

能在原地无目的地放碎步,那样会使画面有不稳定的感觉。如果我们把竞赛现场看成是雪地,主持人的脚印应该是规则而清晰的,不能胡乱一片。

总之,主持人应当恰当地用自己的语言和动作在全场营造既紧张又轻快的节奏,在全场推起一个个波澜直到最后的惊喜时刻。

其实,主持并不是像你想像的那么难,那么遥远。对主持人而言,更多的他是一个引领着观众走遍整个节目的带路人,所以,只要放松你的心,去尝试尝试,你也会成为一个好的主持,相信自己。

四 主持人的用语艺术

(1) 面面俱到。一般地说,受主持的往往是一个群体,其间有各个方面各个层次的人物。像一场文艺晚会,参加者有演职员,有观众,分男女老幼,来自工农兵学商。主持是主持全体参加者,因此务必照顾全体,面面俱到,不忘记不落下参与活动的任何一个部分或层次的人。否则,可能造成麻烦。甚至引发哄闹事件,使晚会不得好散。

(2) 说和唠。主持用语,不但要口语化,而且要生活化,要像“拉家常”一样温和亲切,活泼生动。即使有稿子,也不宜念稿,要用生活化的语言讲出来。高、强、硬,更是主持口才的大忌。

“听众朋友,您好,我是徐曼。当我开始这次节目的时候,我忽然想到,我的孩子想吃香蕉,要我中午带几斤回家。说实在的,如果说买苹果,买梨,在北京到处都是,很容易买,什么烟台苹果、辽阳苹果、天津雪梨、天津鸭梨、鸡冠苹果、红锦苹果等等,那真是想买什么就有什么。可是呢,孩子要我买香蕉,那就不容易了。好久在北京市场上见不到香蕉了。”这是徐曼主持中央人民广播电台《空中之友》节目“香蕉与彩色电视机”(1984年4

月24日播出)的首段,似乎是主持人“我”在与听众“您”谈话聊天。做主持应当如此,取交心的态度和交流感情的方式,点滴人心。

(3) 有程式而不程式化。就一类活动而言,如典礼、舞会、集会等,有一定的程式,主持随之也有程式。但是主持不应该程式化。就是说,主持每一次活动,都应注意研究这次活动的参与者和内容等等,因人因事而异来组织语言。如主持青年人的活动,语言应当活泼明快,充满朝气,哲理性强,寓意深刻,主持老年人活动就不能这样。主持文艺活动,应当热烈欢快,而主持政治性活动,就要庄重质朴些。

(4) 少而精。除了一部分角色式主持之外,主持常见的社会活动和文艺活动,话都不能说得过多。话说得过多,动不动长篇大论,势必喧宾夺主,且必使听众感到厌烦。喧宾夺主和听众厌烦,无疑就是主持的失败。成功的出色的主持总是用最简洁精粹的语言造就的。主持者开腔即破题,一语中的,收尾则干净利索,戛然而止。如有人主持庆功表彰会,这样结束:“听完发言,我想到了一件事,有人问球王贝利哪个球踢得最好?回答是‘下一个’。有人问名导演谢晋哪部戏排得最好?回答是‘下一部’。有人问一位名演员哪个角色演得最好?回答是‘下一个’。看来我们在庆功、表彰中也应牢记‘下一个’,‘下一部’。散会。”

五 主持中的评论

“评论”一词,从词性上说有两种意思,一种指对人或事物的好坏、是非等表示意见,是一个动词;一种指对人或事物的好坏、是非等所表示的意见,是一个名词。用在本文这里,则两种意思兼而有之。所谓中肯的评论,包括口头上中肯地进行评价议论和所做出的中肯的评价议论。

口头评论来得特别广泛,所谓议论纷纷,绝大多数就是口头评论。这是因为,一方面,大千世界每地每时都在发生变化,都

在产生新事物,无奇不有。这些新的事物,需要人们去说明,论证,认识。另一方面,人是社会的主体,每一个社会化的人,哪怕是未成年的孩子,只要他有正常的思维能力,就会对自己周围的一切特别是新鲜的事物有所感有所思,有了感触和思想,就总想讲出来,讲给他人听。一方面需要评价议论,一方面企望参加评价议论,众多的形形色色的评论就是这样产生的。

口头评论涉及的对象极其广泛。政治、经济、文化、卫生、教育、体育、国防,世界大事,国计民生,人生哲学,历史人物,历史事件,奇闻轶事,自然景物等等,几乎无所不包。因此,它在内容上不大好分类,也无需分类,稍作归辑,则可知它所涉猎的主要是发生在现实生活中的事情,是新近发生的甚至是发生在评论者眼前的事物。

口头评论在形式上有评点式评论和论证式评论之分。评点式评论点到为止,极其简约,论证式评论展开论证,或立论,或驳论,其间有比较严密的论证过程和步骤。

1. 主持人评论的特性

不管是什么样的口头评论,它一般具有如下特性:

(1) 表态性。评论就是发表意见,就要发表意见。在某种情况下,评论就是裁决。因此,评论者对所评论的对象,肯定还是否定,赞成还是反对,必须有个态度,必须表示明确的意见或者鲜明的倾向。否则就不是评论,不能称做评论。唐朝有个人叫苏味道,即诗句“火树银花合,星桥铁锁开”的作者。他当宰相,凡事不置可否,还公开说什么“决事不欲明白,误则有悔,模棱两端可也”,世人因此而称之为模棱手、苏模棱。口头评论显然与这种模棱手的模棱哲学无缘。

(2) 论辩性。评价议论一件事、一个人,只是表个态,赞成或是反对,还不行。还得说说为什么,说出赞成或者反对的道理来,以理服人。当然口头评论一般不铺陈论据,也不反复论证,而是只摘其要义,简约成言。对于那种明摆着的事实,本身就具备雄辩力量的,更只画龙点睛。

(3) 即兴性。口头评论的发生,一般有一个直接的现实的引发媒介,或是被评论的事物摆在评论者面前,或者评论者被他人引发而进行评论——答问、答访、与人对话、参与辩论等等。而不管是怎样被引发的,一定有听众在场,而不能是评论者自言自语,哪怕是自我评论,评论自己的东西。这样,口头评论就与写评论文章大不相同。写评论文章事先有准备,可以反复深入地思考、斟酌、打磨,要不得还可以重来。口头评论则不然,它往往是不期而至,没有什么准备、思考的余地,几乎全靠临场发挥,评论者知就知,不知就不知,是有多大本钱做多大生意。这种即兴性决定了,口头评论可能成功,也可能失败。

2. 口头评论的技巧

有人认为,从事评论应当有政治家的热情和眼光,理论家的头脑和判断,社会活动家的活力与本领,杂家的智慧与博学,文学家的技巧和情感。这些条件对主持人来说太高,不容易达到,但一个评论者,施展评论口才,至少必须一要善于思考,二要善于说理。就是说,进行口头评论,既要有未卜先知的预见性,又要有事后诸葛的明智,既可以就事论理,也能够以理论理,还要善于变无理(在一般人看来暂时还无理)为有理。这是必须具备的基本条件。基本条件具备了,可以这样办:

(1) 把握倾向。世界上的事物是复杂的,并不是非白即黑,没有这么简单。但是任何事物都有其质的规定性,这种质的规定性决定着事物的性质和倾向。就是说,任何事物都有一个总的倾向问题。因此,开口评论一事物,不管其大小如何,首先应该看出其总的倾向,是好还是不好?好又好到什么程度,很好还是比较好?不好又不好到哪个地步,是哪个方面不好?要胸中有谱。然后根据事物的倾向来决定自己的倾向性,赞成、支持,或者否定、反对。评论任何事物,态度鲜明,公允公正。而不可信口开河,以至差之毫厘,失之千里。

(2) 选择角度。凡事物都可以作面面观,可以从不同的角度去观照,去评论。而取的角度不同,所得到的看法和结论便不

相同。评论事物也是如此。比如1985年和1986年漂流长江的事。1985年尧茂书只身漂流长江触礁遇难。1986年中国长江科学考察漂流探险队和洛阳青年漂流队再度冒险,两队共牺牲5人,最终还是征服了长江,使长江的首漂权没有被美国人拿走。对此,有人持肯定态度,认为这是爱国精神,奋进精神,献身精神;也有人持否定态度,觉得人家美国人要来首漂长江,大可不必恐慌,更犯不着不顾客观条件,盲目蛮干傻送死。因此,评论什么事情、人物,都要选角度,精心选择角度,选择最佳角度。

何谓角度最佳,可以提三条,一是正确,二是方便,三是出新。

所谓正确,就是符合事物的本质和发展规律,能够看出事物的本来面目,真正面目。比如讲到传统文化,只看到其落后的一面,认为无一可取。论及外国思想和文明,只觉得它处处闪光,高呼全盘接受。提到国情和现实,尽是问题和灾难,到处是华佗无奈的综合症,就不正确。所谓方便,是说选取的角度既便于宏观又便于微观,容易展开又容易打住,而且为评论者自己所十分熟悉,特别擅长。总之评论起来既不是无话可说,又不是话说不完。所谓出新,是说自出机杼,独辟蹊径,而不蹈人窠臼。好比爬山,你从正面爬,我就从侧面爬。你爬南坡,我爬北坡。

(3) 善于概括。鲁迅读毛主席的诗词,认为有“山大王”的气概,不用说,“山大王”三个字极精确地概括了毛泽东早期诗词的风貌。创业时间的无产阶级革命家,集无产阶级的英雄主义和乐观主义于一身,有雄伟的胆略,发而为诗,非“山大王”而何?评论事物,应当有这样的概括,以一目尽传精神,用极简约的语言把评论对象讲清楚。

概括是把事物的特点归结在一起。就是说,概括即概括特点,指出被评论事物所具有的独特的地方,指出那些可以作为事物特点的征象和标志。因此概括从来不是无话可说。举凡事物的外形、内质、风格、背景、环境、成因、发展、变化等,与众不同者,即可指出。比如评论一部新电影,就可以从其人物、题材、主

题、情节、音乐、画面、组接艺术等各个方面去着眼去发现,“攻其一点,不及其余”。

归结总括事物的特点,主要是用了归纳,用了抽象。因此口头评论中形成概括的方式,较普遍的,一是由具体到抽象,即先讲事实,先作分析,然后概括成理论性的东西,抽象成概念。二是由抽象到具体,由总到分,即先谈对事物总的印象,总的看法,然后把事物拆开来看,拆开来讲,用事实去证明自己的评论。当然,因为是用口语,受时间和场景等条件限制,表述概括的成果时,不像评论文章一般详实严密,比较多的情况是对概括得出的结论稍作注释。在不少场合,就是一个光秃秃的概括。

(4) 谈笑风生。开口评人论事,要谈笑风生,不要声色俱厉,声色俱厉往往事与愿违。一是语气要和缓,二是说话要生动,评论事物要生动有趣,令人入耳不忘。

【思考与练习】

1. 你有做主持的准备吗?
2. 谈谈你喜欢什么形式,什么样的主持?
3. 谈谈不同形式的主持。
4. 试着作一次(演讲会、辩论会、朗诵会、联欢会)的主持。
5. 主持中如何评论?

【资料库】

我是怎样主持辩论会的

1987年4月,我校以“学精一门,不如学会十门”为题,举办了一次辩论演讲会。我第一次主持这样的大型辩论会,觉得有些力不从心。但是由于我做了准备,临场发挥较好,所以取得了较为满意的效果。我的经验是:

1. 设计了有吸引力的开场白。

主持人的开场白是吸引听众的重要一环。我的开场白是:“同学们,辩论会马上就要开始了。这场辩论由我主持。作为主持人,我显然缺少潇洒的风度,善辩的口才,但是,大家会发现,今天参赛的各位选手都是具

有雄辩口才的论辩家。(笑声、掌声)我相信,他们的论辩,一定会使各位大饱耳福,深受启发。不信,就请洗耳恭听吧!”这简短的几句,营造了气氛,也像洒了点“味精”,开了大家的“胃口”。

2. 用风趣幽默的连接词推进辩论。

在一场论及现实话题的辩论中,如果只是机械、刻板地重复:“正方发言完毕,现在请反方发言”,这类话只会使听众感到单调乏味,而主持人的“法官”面孔,一定会令人生厌。我尝试在主持论辩时,采用幽默风趣的连接词,调节了气氛,也推动了辩论的进程。

当正方一号辩论员发言后,我说:“正方的观点已经亮出来了。他举出大量事例证明,学精一门不如学会十门。现在请反方一号辩论员亮亮自己的观点,当然,机会均等,也是5分钟”。反方一号辩论员发言结束后,我说:“反方提出大量例证说明学会十门不如精通一门的道理。看来双方是据理力争,各不相让,‘官司’还得打下去(掌声、笑声),好,现在请正方二号辩论员作4分钟的发言。”就这样,一直到双方的四位辩论员发言完毕,论辩者的发言时时引来赞叹和掌声,而主持人提纲挈领而又激趣激争的联缀语也引来阵阵欢声笑语,会场的气氛显得活泼而轻松。

3. 牢牢掌握定向的主动权。

主持人必须牢牢把握住论辩论程和论题深化的大方向,对于不知不觉超越论辩范围的发言,对于论辩双方“横炮”乱飞,陷入混战的情况,主持人必须冷静地看出症结所在,并及时指出,将辩论拉回到双方应该争辩的分歧点上来。但是,这个问题也不可绝对化。在某方答辩出现偏题、离题时,主持人也可暂时沉住气,不予点破,尽量让另一方予以指出。只有在另一方没有觉察或无力觉察,而且终于导致“出口千言,离题万里”时,主持人简洁明了的提示就显得非常重要了。这个论辩大方向的把握,是主持人不可推卸的责任。

4. 画龙点睛而又不落俗套的结束。

辩论是有时限的,不能无休止地进行下去。结束时,我紧扣开场白说:“我一开始就说了,这几位论辩的能手,一定会使大家一饱耳福。事实证明了我的话,真是名不虚传!让我们为他们精彩的论辩鼓掌!现在,我们请评委宣布评判结果。(公茂成)

主要参考书目

1. 邵守义主编:《演讲全书》,吉林人民出版社 1991 年 11 月第 1 版。
2. 邵守义:《演讲学》,东北师范大学出版社 1991 年 6 月第 1 版。
3. 李燕杰:《铸魂、艺术、魅力》(上、下),中国华侨出版社 1992 年 12 月第 1 版。
4. 刘吉:《警世语论——刘吉对话录》,国防科技大学出版社 1990 年 9 月第 1 版。
5. 董秋枫:《交谈论辩学》,吉林演讲交际函授学院。
6. 戴尔·卡耐基:《语言的突破》,中国文联出版公司 1987 年 12 月第 1 版。
7. 戴尔·卡耐基:《商务人员口才训练》(全书),中国档案出版社 2001 年 9 月第 1 版。
8. 戴尔·卡耐基:《谈口才与人生》,人民邮电出版社 1988 年 12 月第 1 版。
9. 戴尔·卡耐基(王欣译):《卡耐基口才训练教程》,中国华侨出版社 2001 年 1 月第 1 版。
10. 史尔顿:《哈佛智慧与口才》,宗教文化出版社 1997 年 3 月第 1 版。
11. 费欧文:《牛津口才》,中国城市出版社 1997 年 4 月第 1 版。
12. 江龙:《白宫口才》,中国计划出版社 1998 年 3 月第 1 版。
13. 国家教育委员会师范教育司:《教师口语》,北京师范大学出版社 1996 年 4 月第 2 版。

14. 国家教育委员会师范教育司:《教师口语训练手册》,北京师范大学出版社 1994 年 5 月第 1 版。
15. 董兆杰:《口语训练》,语文出版社 1990 年 7 月第 1 版。
16. 吴天锡:《口语训练》,吉林演讲交际函授学院 1989 年 2 月修订版。
17. 王箕裘:《口才训练教程》,中国财政经济出版社 1996 年 3 月第 1 版。
18. 王东、高永华:《口才艺术——基础口才学》,光明日报出版社 1991 年 3 月第 1 版。
19. 李建南、黄淘安、王强东:《口头交际的艺术——通用口才学》,中国青年出版社 1991 年 1 月第 1 版。
20. 周绪全:《新编实用口才》,重庆大学出版社 1997 年 12 月第 1 版。
21. 高玉成:《司法口才教程》,法律出版社 1992 年 6 月第 1 版。
22. 赵菊春:《口才实用全书》,中国物价出版社 1998 年 6 月第 1 版。
23. 李建南:《辩论口才兵法》,农村读物出版社 2000 年 9 月第 1 版。
24. 李军华:《口才学》,华中理工大学出版社 1996 年 10 月第 1 版。
25. 张伯华:《口才与交往》,海洋出版社 1991 年 12 月第 1 版。
26. 丁雅:《交际与口才》,四川科学技术出版社 1995 年 5 月第 1 版。
27. 董秋枫:《论辩技巧训练法——实用雄辩术》,福建科学技术出版社 1988 年 7 月第 1 版。
28. 王国庆:《辩论技巧》,中国国际广播出版社 1990 年 9 月第 1 版。
29. 张在新、张再义:《论辩谋略百法》,红旗出版社 1993 年 7 月第 1 版。
30. 林世英、李向群:《论辩技巧精要》,厦门大学出版社 1990 年

- 5月第1版。
31. 吴志、杨明、于雷:《唇枪舌战》,延边人民出版社1993年12月第1版。
 32. 陈如松:《世界名人辩论技巧欣赏》,当代世界出版社1999年2月第1版。
 33. 韩鹏杰主编:《中国之辩》,西安交通大学出版社1997年7月。
 34. 杨君游:《论辩技巧100术》,中国国际广播出版社1994年7月。
 35. 吕钦文:《演讲论辩技巧》,东北师范大学出版社1993年12月第1版。
 36. 余培侠:《世纪之辩——99国际大专辩论会纪实与评析》,中国世界语出版社1999年10月第1版。
 37. 张德明:《世纪之辩——首届中国名校大学生辩论邀请赛纪实》,复旦大学出版社1996年2月第1版。
 38. 余培侠:《创世纪舌战——2001国际大专辩论会纪实与评析》,西苑出版社2001年10月第1版。
 39. 叶童著:《伟大的演说家——世界著名演说家演说实录》,天津人民出版社1998年3月第2版。
 40. 康青:《管理沟通教程》,立信会计出版社2000年11月第1版。
 41. 宏卿:《说话的资本》,中国戏剧出版社2002年8月。
 42. 王建伟:《演讲逻辑学》,吉林演讲交际函授学院。
 43. 何名申:《创新思维技巧训练》,民族与建设出版社2002年4月第1版。
 44. 宁健、林子:《使用演讲文体写作》,广西人民出版社1997年8月第1版。
 45. 林兴仁:《广播的语言艺术》,语文出版社1994年2月第1版。
 46. 李昕:《面试成功的策略与技巧》,中国人事出版社1998年6

- 月第1版。
47. 林素韵、胡敏:《朗诵 主持 演讲》,湖南师范大学出版社 1997 年 10 月第 1 版。
48. 萧鸣政、甘北林:《求职应试方法与技巧》,北京语言学院出版社 1995 年 4 月第 1 版。
49. 田乃吉:《说话的策略》,福建科学技术出版社 1990 年 9 月第 1 版。
50. 韩进水编译:《听话技巧》,知识出版社 1991 年 9 月第 2 版。
51. 吴绿星:《说话的艺术》,科学普及出版社广州分社 1983 年 6 月第 1 版。
52. 李春波:《劝导说服的艺术》,黄河出版社 1991 年 8 月第 2 版。
53. 韩向前:《劝说艺术 64 法》,教育科学出版社 1992 年 4 月第 1 版。
54. 华琪:《说理的艺术》,解放军出版社 1985 年 9 月第 1 版。
55. 一江山:《有目的社交指南》,农村读物出版社 1992 年 8 月第 1 版。
56. 陈建民:《说话的艺术》,语文出版社 1994 年 8 月第 1 版。
57. 张颂:《播音创作基础》,北京广播学院出版社 1990 年 3 月第 1 版。
58. 曾凡莹:《李燕杰演讲问答录 300 题》,北京理工大学出版社 1995 年 7 月第 1 版。
59. 袁革:《社交礼仪与口才》,中国商业出版社 1995 年 6 月第 1 版。
60. 王冰:《现代商用交际礼仪》,地震出版社 1993 年 9 月第 1 版。
61. 潘肖珏:《公关语言艺术》,同济大学出版社 1991 年 2 月第 2 版。
62. 黄林芳、刘夏营主编:《大学生择业艺术》,江西人民出版社 1996 年。

63. 吴永编著:《求职圣经》,中国经济出版社 1998 年。
64. 吴彤编著:《求职广场》,企业管理出版社 1998 年。
65. 刘照雄:《普通话水平测试大纲》(修订本),吉林人民出版社 1994 年 11 月第 1 版。
66. 朱士中:《大学生礼仪指南》,红旗出版社 1992 年 12 月第 1 版。
67. 汪福祥:《神奇的无声语言》,华灵出版社 1994 年 6 月第 1 版。
68. 多湖辉:《交际术》(日),湖南出版社 1993 年 2 月第 1 版。
69. 李田:《演讲美学》,吉林演讲交际函授学院。
70. 吉姆·史耐德:《最棒的推销术》,中国经济出版社 1992 年 4 月第 1 版。
71. 金天相等:《现代交际技巧与语言艺术》,中国物资出版社 1994 年 12 月第 1 版。
72. 陈孝英:《幽默的奥秘》,中国戏剧出版社 1989 年 7 月第 1 版。
73. 马桂茹:《仪表美与训练》,中国旅游出版社 1993 年 7 月第 1 版。
74. 刘玉学:《涉外礼俗知识必读》,中国旅游出版社 1990 年 10 月第 1 版。
75. 余明阳:《交际学交际》,吉林演讲交际函授学院。
76. [美]凯伦·布莱克:《率直与缄默的艺术》,青年实用心理学 1991 年 1 月第 1 版。
77. [美]赫伯·特罗:《幽默的力量》中国妇女出版社。
78. [美]霍夫曼、葛拉芙施一中译:《如何成为沟通高手》,中国书籍出版社 1999 年 7 月第 2 版。
79. [美]珍妮·罗杰斯:《应聘面试》,中国社科出版社 2001 年。
80. [美]赖斯·吉布林:《人际关系与处世技巧》,农村读物出版社 1991 年 10 月第 1 版。
81. [美]罗伯特·M.希拉姆斯:《怎样与难以相处的人打交道》,

- 新华出版社 1990 年 6 月第 1 版。
82. [美]凯伦·布莱克:《率直与缄默的艺术》,青年实用心理学 1990 年 12 月第 1 版。
 83. [德]贡都娜·西施(程骅译):《无稿演讲艺术》,中国经济出版社 1997 年 4 月第 1 版。
 84. [德]彼得·R.帕罗斯(张晋莲译):《口才训练手册》,中国编译出版社 2002 年 4 月第 1 版。
 85. [英]D.莫里斯(陈明福、刘君祖译):《人体秘语》,昆仑出版社 1988 年 7 月第 1 版。
 86. 《演讲与口才》,演讲与口才杂志社。
 87. 《交际与口才》,交际与口才杂志社。
 88. 《中国大学生就业》,2001 年第 8、9、10 期。